



Handleiding voor de naleving van antitrust- & mededingingswetgeving

**Sociedad Química y Minera de Chile S.A. en
dochterondernemingen**

Januari 2017

Woord vooraf

SQM gelooft in eerlijke concurrentie. Wij verbinden ons ertoe om niet samen te spannen met concurrenten, te concurreren op eigen merites en onze leveranciers en klanten eerlijk te behandelen. Van onze managers, bestuurders en werknemers wereldwijd verwachten wij hetzelfde compromisloze gedrag. Handelingen in strijd met onderhavige handleiding zullen onmiddellijk en streng worden behandeld in overeenstemming met de wet.

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized initial 'P' followed by a series of connected, wavy lines representing the rest of the name.

Patricio de Solminihac

CEO

Inleiding

De ethische code van SQM bevat de verbintenis van de onderneming om de antitrustwetten van over de hele wereld na te leven.

Antitrust-/mededingingswetten ('antitrust') zijn van toepassing in de meeste landen ter wereld. Ze zijn bedoeld om vrije en eerlijke concurrentie te bevorderen tussen bedrijven in het voordeel van klanten.

Het niet naleven van de antitrustwetten kan leiden tot zware boetes voor SQM, geschillen en, in sommige landen, boetes en strafrechtelijke sancties voor managers, bestuurders of werknemers die betrokken zijn bij dergelijke feiten. Inbreuken op antitrustwetten kunnen ook leiden tot de onuitvoerbaarheid van commerciële overeenkomsten en tot aanzienlijke schade aan de reputatie van SQM en individuen.

SQM verbindt zich ertoe om de antitrustwetten over de hele wereld na te leven. SQM heeft (verkoop-)activiteiten in vele landen en moet de wetgeving in die respectieve landen respecteren.

Alle managers, bestuurders en werknemers moeten de toepasselijke antitrustwetten begrijpen en respecteren. Zo niet, kan dit aanleiding geven tot interne tuchtprocedures. U wordt verzocht om dit Complianceprogramma te lezen, te bevestigen dat u dat hebt gedaan en de inhoud ervan hebt begrepen en te verklaren dat u het zult naleven (zie pagina 14).

Dit Complianceprogramma bevat algemene regels en behandelt in geen geval alle potentiële gevallen waarmee managers, bestuurders en werknemers kunnen worden geconfronteerd bij de uitvoering van hun taken. Bij twijfel over een bepaalde situatie of vragen over het Complianceprogramma of de toepasselijke antitrustwetten, moet u contact opnemen met de SQM Risk Management and Compliance Officer. The SQM Risk Management and Compliance Officer is Andrés Yaksic: andres.yaksic@sqm.com | +56 (2) 2425 2077.

Indien u weet hebt van gedrag dat een inbreuk kan zijn op de antitrustregels, gelieve dan contact op te nemen met de SQM Risk Management and Compliance Officer of gebruik te maken van de SQM Meldingsregeling Integriteitsschendingen.

U mag gedragingen die een inbreuk kunnen zijn op antitrustwetten nooit negeren, ongeacht of ze worden gesteld door een werknemer van SQM of van een andere onderneming. Gedrag dat een inbreuk kan zijn op de antitrustwetten verbergen, kan aanleiding geven tot interne tuchtprocedures. Het is eveneens verboden om collega's die gedrag dat een inbreuk kan zijn op de antitrustwetten willen melden, te hinderen of het hen af te raden; dergelijke pogingen kunnen aanleiding geven tot interne tuchtprocedures. Elke melding van gedrag dat een inbreuk kan zijn op de antitrustwetten zal worden behandeld met de vereiste en redelijke vertrouwelijkheid, waarbij ook de rechten van alle betrokkenen worden gerespecteerd.

De twee gouden antitrustregels

De volgende pagina's beschrijven potentiële antitrustrisico's en waarop u moet letten bij de omgang (1) met concurrenten en (2) klanten. Het Complianceprogramma bevat in elk geval enkele 'Nooit'-regels over wat verboden is, en andere situaties die eerst moeten worden besproken met de SQM Risk Management and Compliance Officer. Daarnaast bevat het Complianceprogramma ook enkele essentiële beste praktijken inzake compliance die, als ze correct worden toegepast, de kans dat u ooit antitrustwetgeving overtreedt aanzienlijk verkleinen.

Allereerst zijn er **twee gouden antitrustregels** die altijd moeten worden nageleefd:

1. Nooit concurrentiebeperkende overeenkomsten sluiten of vergelijkbare afspraken maken

Antitrustwetten verbieden overeenkomsten, praktijken of afspraken die als doel of gevolg hebben dat ze de concurrentie (willen) verhinderen of beperken.

U kan zelfs in afwezigheid van een bindende, schriftelijke of officiële overeenkomst een antitrustovereenkomst afsluiten. Alleen al een afspraak of zelfs de afwezigheid van een reactie op een eenzijdige verklaring door u of een werknemer van een concurrent, kan worden beschouwd als een overeenkomst. Ook een informele overeenkomst of een 'gentlemen's agreement' kunnen worden beschouwd als een illegale overeenkomst. Zelfs overeenkomsten of afspraken die nooit zijn uitgevoerd op de markt kunnen verboden zijn. Het feit dat u van plan bent de overeenkomst niet na te leven of niet verwacht dat de overeenkomst een impact zal hebben, is geen geldig verweer.

De belangrijkste onderwerpen die u niet mag delen of bespreken met, noch er afspraken over mag treffen met concurrenten zijn:

- Prijzen, inclusief toekomstige prijzen, marges, kortingen;
- Markten verdelen door toekenning van klanten of markten (zowel volgens geografisch gebied, type klant, aanbestedingsafspraken);
- Capaciteit/output of verkoop beperken;
- Weigeren om handel te drijven met leveranciers of klanten;
- Andere echte of potentiële concurrenten uitsluiten.

U mag nooit concurrentiegevoelige informatie uitwisselen met concurrenten, ook niet via derden (zoals leveranciers, klanten, handelsorganisaties). Alleen al het ontvangen van ongevraagde gevoelige informatie van een concurrent kan een probleem vormen.

U mag ook nooit prijsafspraken maken met klanten (of distributeurs) voor de verkoop van producten van SQM.

2. Nooit een dominante marktpositie misbruiken

Bedrijven met een sterke marktpositie (soms ook een 'dominante positie' genoemd) mogen deze positie niet misbruiken op een manier die concurrenten of klanten kan schaden. In de praktijk betekent dit dat bedrijven met een sterke marktpositie bepaald commercieel gedrag niet kunnen stellen, terwijl datzelfde gedrag voor de meeste marktspelers wel is toegestaan.

Om te beoordelen of een bedrijf een sterke marktpositie heeft, moet men rekening houden met verschillende factoren. Een van de belangrijkste factoren is het marktaandeel van het bedrijf op een bepaalde markt.

Het risico bestaat dat SQM op een aantal productmarkten wereldwijd wordt beschouwd als een bedrijf met een sterke marktpositie. De vuistregel die werknemers moeten hanteren is dat SQM een sterke marktpositie heeft wanneer zijn marktaandeel op een markt meer dan 33% bedraagt.

Indien u denkt dat SQM op een markt dominant is, is vooral voorzichtigheid geboden met exclusieve afspraken of elke vorm van incentive die exclusiviteit inhoudt, discriminatie van klanten of de weigering handel te drijven zonder wettige, objectieve reden, de verkoop van producten bundelen en het aanbieden van kortingen. Raadpleeg altijd de SQM Risk Management and Compliance Officer.

Omgang met concurrenten

Het risico van inbreuken op antitrustwetten is het grootst in de omgang met potentiële of echte concurrenten. Denk er altijd aan om de antitrustwetgeving na te leven wanneer u in contact komt met potentiële of echte concurrenten.

Echte concurrenten zijn bedrijven die al concurreren met SQM. Potentiële concurrenten zijn bedrijven die waarschijnlijk tot de markt zullen toetreden.

De Nooit-regels

Nooit het volgende vermelden aan, bespreken met of overeenkomen met concurrenten.

Concurrentiegevoelige informatie uitwisselen

- Nooit concurrentiegevoelige informatie ('CGI') vermelden of uitwisselen. CGI is informatie over een van de hieronder opgesomde onderwerpen.

Prijzen bespreken of vermelden

- Nooit prijzen, prijswijzigingen, marges, kortingen of hoeveelheidskortingen bespreken of vermelden. Neem bijvoorbeeld nooit contact op met een concurrent om te vragen of, indien SQM een prijsstijging zou doorvoeren, hij hetzelfde zou doen. Indien u informatie ontvangt van een klant over prijzen van concurrenten, mag u ook nooit contact opnemen met een concurrent om deze informatie te checken, ook niet wanneer u denkt dat deze informatie niet klopt.
- Nooit marktomstandigheden bespreken of vermelden met de bedoeling om meer te weten te komen over de prijsniveaus op een bepaalde markt.

Marktaandelen bespreken of vermelden

- Nooit het marktaandeel van SQM of zijn concurrenten bespreken of vermelden.

Output/verkoop of capaciteit bespreken of vermelden

- Nooit de output/verkoop of de capaciteit van SQM bespreken of vermelden.
- Nooit instemmen met een beperking van de output/verkoop of capaciteit van SQM.

Kosten bespreken of vermelden

- Nooit de kosten van grondstoffen bespreken of vermelden noch de impact van potentiële kostenstijgingen op de prijzen van SQM of zijn concurrenten. Bespreek bijvoorbeeld nooit een prijsstijging met klanten.

De toekenning van markten of klanten bespreken

- Nooit de toekenning van verkoop, grondgebied, klanten of producten tussen SQM en een concurrent vermelden, bespreken of overeenkomen.
- Nooit klanten/contracten of offertes vermelden, bespreken of overeenkomen, bijvoorbeeld door af te spreken wie al dan niet een offerte zal indienen voor een

bepaald contract.

Productlanceringen coördineren

- Nooit afspreken wanneer u een nieuw product zult lanceren of de lancering van een product zult uitstellen.

Boycot/vergelding

- Nooit de omgang met bepaalde klanten of leveranciers bespreken of afspreken er geen zaken mee te doen. Ook al zou de klant of leverancier de wet hebben overtreden, het is verboden om af te spreken om er geen zaken meer mee te doen. Stop daarom nooit met zakendoen als reactie op een klacht van een concurrent of een andere marktdeelnemer; indien u toevallig toch al van plan was om te stoppen met zakendoen, raadpleeg dan eerst de SQM Risk Management and Compliance Officer.
- Nooit plannen om een nieuwe toetreder tot de markt tegen te houden of een echte concurrent uit te sluiten, vermelden of bespreken.
- Nooit een nieuwe toetreder tot de markt waarschuwen om niet toe te treden tot de markt.

Investerings, R&D, productplannen enz. bespreken of vermelden

- Nooit eventuele concrete investeringen die SQM of een concurrent overweegt bespreken of vermelden .
- Nooit vertrouwelijke R&D, marketinginitiatieven of productplannen bespreken of vermelden.

Indien de onderwerpen van een van deze Nooit-regels worden vermeld of besproken op een vergadering of tijdens een gesprek met een concurrent, moet u onmiddellijk de vergadering verlaten of het gesprek beëindigen en de SQM Risk Management and Compliance Officer informeren over het incident. Zelfs wanneer een concurrent vrijwillig informatie verstrekt over een van deze Nooit-regels, moet dat worden gemeld.

Raadpleeg altijd de SQM Risk Management and Compliance Officer voor u

- Ermee instemt om binnen het kader van wat wettelijk is toegelaten samen te werken met een concurrent. Bijvoorbeeld voor u ermee instemt om samen een product aan te kopen, te verdelen of te ontwikkelen of voor u samen investeert.
- Een licentieovereenkomst afsluit met een concurrent.
- Sectorgebonden standaarden/specificaties vastlegt of afspreekt.
- Aandelen/activa van een concurrerend bedrijf aan- of verkoopt.

- Als manager of bestuurder deelneemt in een concurrerend bedrijf.
- Toetreedt tot een handelsorganisatie (zie de specifieke informatie over handelsorganisaties hieronder).

Handelsorganisaties

Nooit

- Een van de onderwerpen van de bovenstaande Nooit-regels bespreken of vermelden op vergaderingen van handelsorganisaties of daarbuiten (bv. bij de koffie, tijdens het diner of in een taxi).
- Deelnemen aan een vergadering van een handelsorganisatie die geen duidelijke schriftelijke agenda heeft of waarvan de notulen niet openbaar zullen zijn.
- Dit geldt voor alle vergaderingen, inclusief audio- of videoconferenties.

Raadpleeg altijd de SQM Risk Management and Compliance Officer voor u

- Lid wordt van een handelsorganisatie.
- Gegevens over SQM bezorgt aan een handelsorganisatie of derden voor sectorgeboden statistieken.

Op een vergadering van een handelsorganisatie

- Bezwaar maken tegen het bespreken/vrijgeven van CGI of het bespreken of vermelden van een van de onderwerpen van de Nooit-regels hiervoor.
- Wanneer de gesprekken te ver gaan en/of niet stoppen, de vergadering **verlaten** en **onmiddellijk** contact opnemen met de SQM Risk Management and Compliance Officer.
- U **moet** bezwaar maken of de vergadering verlaten, ook al voelt dit ongemakkelijk aan – zwijgen volstaat niet.
- Controleren of uw bezwaar of het feit dat u de vergadering hebt verlaten staat genoteerd in de notulen.

Omgang met klanten

Omgang met klanten stelt een minder groot risico om de antitrustwetten te overtreden dan de omgang met concurrenten. Toch moet u altijd voorzichtig zijn dat u bijvoorbeeld geen afspraken maakt voor doorverkoop of de klanten zware voorwaarden oplegt. Er zijn ook speciale regels voor de doorverkoop van producten in Europa [deze regels gelden niet in alle Europese landen, neem contact op met de SQM Risk Management and Compliance Officer voor meer informatie] en regels die gelden wanneer SQM een sterke/dominante marktpositie heeft.

De Nooit-regels

- Nooit van klanten (of distributeurs) eisen om tegen een bepaalde prijs door te verkopen.
 - Doorverkooprijzen of maximale doorverkooprijzen aan een klant (of distributeur) aanbevelen is toegestaan op voorwaarde dat er geen druk wordt uitgeoefend om de aanbevolen prijs te gebruiken.
- Nooit een klant proberen te straffen of bedreigen omdat hij een aanbevolen doorverkooprijzen niet nakomt. Een klant ook nooit een financieel of ander commercieel incentive geven om uw aanbevolen prijs te gebruiken.
- Nooit kortingen aanbieden aan klanten op voorwaarde dat ze exclusief (of bijna exclusief) bij SQM kopen.
- Nooit van een Europese klant/distributeur eisen om een product niet door te verkopen in een ander Europees land.

Raadpleeg altijd de SQM Risk Management and Compliance Officer voor u

- CGI uitwisselt met klanten (aangezien een klant deze informatie kan doorgeven aan de concurrentie).
- Wijzigingen van de voorgestelde prijzen aankondigt voor de datum waarop ze van kracht worden.
- Kortingen aanbiedt wanneer de mogelijkheid bestaat dat SQM een marktaandeel heeft van 33% of meer.
- Verkoopt onder de kostprijs (totale kosten, variabele kosten enz.).
- Exclusieve leverings- of distributieovereenkomsten afsluit.
- Zonder wettige objectieve reden (bv. bezorgdheid over kredietwaardigheid) weigert om te leveren aan een bestaande klant.
- Een klant informeert dat u product A alleen aan hem levert wanneer hij ook product B bij u koopt, of alleen een korting aanbiedt wanneer hij producten A en B samen koopt.
- Een bepaalde prijs opgeeft aan een klant/distributeur die een product in een Europees land verkoopt en een hogere prijs wanneer de klant/distributeur het

product wil uitvoeren naar een ander Europees land.

- Van een Europese distributeur eist dat hij een product niet actief probeert te verkopen aan klanten buiten een bepaald gebied binnen Europa.
- Probeert te beperken wat een klant doet met een product dat hij heeft aangekocht van SQM.

Beste praktijken inzake compliance

Informatie delen: Moeten weten versus goed om te weten

Soms kan het toegestaan zijn om informatie over SQM te delen met mensen buiten SQM. Maar wees altijd voorzichtig. Nooit CGI delen (zie voorbeelden hierboven). Wanneer u de vraag krijgt om CGI te delen, moet u de SQM Risk Management and Compliance Officer raadplegen.

Bovendien mag u in alle gevallen alleen informatie delen wanneer dit essentieel is. Een goede vuistregel is om u af te vragen of de informatie iets is wat de andere persoon 'moet weten'. Zo ja, mag u de informatie delen. Maar wanneer de informatie alleen maar 'goed om te weten' is voor de andere persoon, mag u de informatie niet delen.

Taal- en schrijftips

Wees altijd voorzichtig met taal in alle bedrijfscommunicaties, zowel schriftelijk, als aan de telefoon of op vergaderingen. Slordige taal kan erg schadelijk zijn indien SQM zou worden onderzocht door de mededingingsautoriteiten of betrokken zou zijn bij een antitrustgeschil met een ander bedrijf. **Een verkeerde woordkeuze kan van een perfect legale activiteit iets verdacht maken.**

Tijdens een onderzoek of gerechtelijke procedure worden veel interne documenten nauwgezet onderzocht, zelfs de documenten waarvan u denkt dat ze vertrouwelijk zijn zoals agenda's, verslagen van telefoongesprekken of persoonlijke notities. Documenten zijn in deze context niet beperkt tot papieren stukken, maar omvatten ook elke andere vorm waarin informatie wordt geregistreerd inclusief computerbestanden en databanken, e-mail, virtuele bestanden en bestanden in de cloud, microfilms, geluidsopname, films, video's enz.

Hierbij:

- Ga eerst na **of** u echt iets moet opschrijven/typen.
- Als u denkt dat het gevoelige informatie betreft, neem dan eerst contact op met de SQM Risk Management and Compliance Officer.
- Telkens als u iets opschrijft/typt, moet u eraan denken dat dit op een dag openbaar kan worden gemaakt. **Zou u zich hierbij gemakkelijk voelen?**
- Gebruik geen termen die verwijzen naar schuldig/illegaal gedrag (bv. "Gelieve deze informatie te vernietigen/wissen nadat u ze hebt gelezen").
- Vermijd agressieve woorden zoals "Dit zal ons in staat stellen om de markt te domineren", of "We zullen de concurrentie uitschakelen". Vermijd ook taal die suggereert dat u/SQM een strategie heeft om een concurrent te beschadigen.
- Speculeer niet over indien een activiteit wettelijk is of niet.
- Schrijf niets op wat impliceert dat de prijzen van SQM zijn gebaseerd op iets anders dan het onafhankelijke zakelijke oordeel van uzelf/SQM.
- Vermijd suggesties dat een sector overeenstemming heeft bereikt over een bepaald onderwerp zoals prijsniveaus. Vermijd bijvoorbeeld om te schrijven dat u iets doet in het kader van een 'sectorovereenkomst', 'consensus' of 'praktijk'.

- Vermeld duidelijk de **bron** van informatie over prijzen van de concurrentie of andere potentieel gevoelige informatie (anders kan het lijken alsof het van de concurrent zelf kwam).
- Verwijs niet naar SQM als dominant of met een hoog marktaandeel. Verwijs in plaats daarvan naar SQM als marktleider.
- Vermijd om de indruk te wekken dat een bepaalde klant een voorkeursbehandeling krijgt (“Dit is een speciale deal voor u alleen”).
- Houd papieren/digitale documenten **niet** langer bij dan noodzakelijk zoals bepaald in het SQM beleid voor het bewaren van documenten. Maar houd ze **altijd** minstens zo lang bij.
- Houd geen verschillende versies bij van hetzelfde document. **Bewaar alleen de definitieve versie**; ontwerpversies beginnen helaas soms een eigen leven te leiden.
- Volg dezelfde regels voor documenten die u van anderen ontvangt.

E-mail, voicemail, instant messaging, chatgroepen op sociale netwerken (of andere elektronische communicatie) en telefoongesprekken

E-mail en voicemail kunnen vaak schadelijkere uitspraken bevatten dan brieven of memoranda doordat ze soms minder officieel worden verzonden of achtergelaten. Zowel e-mail- als voicemailberichten kunnen worden geraadpleegd tijdens inspecties door de bevoegde autoriteiten of in het kader van gerechtelijke procedures. Ze worden beschouwd als een bijzonder goede bron van informatie doordat ze zijn opgeslagen op datum en uur en een goed beeld kunnen schetsen van wat er is gebeurd en gezegd.

Wees daarom **even voorzichtig** bij het verzenden van e-mailberichten of het achterlaten van voicemailberichten als u zou zijn voor een brief of memorandum. Ga ervan uit dat alle e-mail- of voicemailberichten door anderen kunnen worden gelezen of beluisterd.

Instant messaging en chatgroepen op sociale netwerken zijn nog gevaarlijker doordat mensen er vaak van uitgaan dat deze gesprekken niet worden geregistreerd. Uw systemen of die van uw correspondent kunnen de inhoud van dergelijke gesprekken zeker registreren.

In bepaalde landen en onder bepaalde omstandigheden mogen de autoriteiten zelfs telefoongesprekken opnemen; daarom gelden voor zulke communicatie dezelfde regels.

Communicatie met interne en externe juristen

In sommige omstandigheden kan SQM de vrijgave van communicatie met externe of interne advocaten verhinderen omdat deze communicatie wordt beschermd op basis van de ‘vertrouwelijkheid van communicatie tussen advocaat en cliënt’. Om SQM zo goed mogelijk in staat te stellen zich te baseren op deze vertrouwelijkheid:

- Telkens als u communiceert met advocaten over juridisch advies het document markeren als ‘**Juridisch geprivilegieerd en vertrouwelijk**’. Doe hetzelfde in de onderwerpregel van **e-mails** (indien van toepassing).
- Doe hetzelfde bij het doorsturen van het advies van een advocaat.
- Antwoordt u op een vraag om informatie van een interne of externe jurist, gebruik dan de woorden ‘**Juridisch geprivilegieerd en vertrouwelijk. Opgesteld op vraag**’.

van **[externe] jurist**' bij het begin van uw antwoord en in de onderwerpregel van uw mail (indien van toepassing).

- Duid de stukken met juridische inhoud in een document duidelijk aan.
- Stuur geen kopieën van communicatie met interne of externe juristen buiten SQM.
- Alle communicatie tussen u en interne of externe juristen moet worden bewaard in **aparte** bestanden/e-mailmappen/mappen op servers die u moet aanduiden als '**Juridisch geprivilegieerd en vertrouwelijk**'.

Documenten bewaren en vernietigen

Raadpleeg het SQM beleid over het bewaren en vernietigen van documenten voor de algemene richtlijnen over de bewaartermijnen van bepaalde documenten of gegevens. Echter:

- **U mag geen documenten of gegevens wissen of vernietigen** (die anders niet zouden worden vernietigd in overeenstemming met het SQM beleid) omdat u denkt dat ze schadelijke informatie bevatten. Documenten of gegevens wissen of vernietigen brengt de reputatie van SQM bij de mededingingsautoriteiten schade toe indien dit aan het licht komt bij een onderzoek, en kan ook strafrechtelijke sancties als gevolg hebben.
- Indien u ervan in kennis wordt gesteld dat de mededingingsautoriteiten een onderzoek zijn gestart naar SQM, moet alle (zelfs routineuze) vernietiging van documenten **onmiddellijk worden stopgezet** tot nader bericht.

Behandeling van aanvragen

Ontvangt u een aanvraag van een externe advocaat, neem dan onmiddellijk contact op met een lid van het SQM Legal Department en/of de SQM Risk Management and Compliance Officer. Beantwoord geen vragen.

Ontvangt u een aanvraag van een inspecteur of andere overheidsambtenaar, neem dan onmiddellijk contact op met een lid van het SQM Legal Department en/of de SQM Risk Management and Compliance Officer. Kunt u geen van beiden bereiken, neem dan geen contact op met iemand anders, maar noteer de naam van de beller, de reden van de oproep, de naam en het nummer van de inspecteur en het telefoonnummer waarop hij bereikbaar is. Noteer ook alle andere informatie, zoals de datum en het tijdstip van een potentiële inspectie. Geef al deze informatie zo snel mogelijk door aan een lid van het SQM Legal Department en/of de SQM Risk Management and Compliance Officer. Beantwoord geen enkele officiële vraag van de inspecteur of ambtenaar.

Geef nooit verkeerde of misleidende informatie door aan de mededingingsautoriteiten.

Inspectie door een mededingingsautoriteit

Indien iemand beweert dat hij/zij een inspecteur of ambtenaar is van een mededingingsautoriteit en contact met u opneemt of zich meldt in het gebouw van SQM, moet u **onmiddellijk** contact opnemen met een lid van het SQM Legal Department, de SQM Risk Management and Compliance Officer of uw manager. Indien een inspecteur of ambtenaar van een mededingingsautoriteit zich meldt in het gebouw van SQM, mag u hem niet de toegang weigeren, maar moet u hem vragen zich te identificeren of een kopie voor te

leggen van een gerechtelijk bevel of andere toepasselijke toestemming; bezorg deze documenten dan aan het SQM Legal Department of de SQM Risk Management and Compliance Officer. Indien een lid van het SQM Legal Department of de SQM Risk Management and Compliance Officer niet in het gebouw zijn, moet u proberen te vragen aan de inspecteur of ambtenaar om te wachten tot ze er zijn (indien mogelijk).