

GRUPO FUCHS

Política Antitruste

MOVING YOUR WORLD



Política Antitruste

Prefácio	3	5 Normas de conduta	10
1 Objetivos e abrangência desta política	4	5.1 Princípios básicos	10
1.1 Escopo	4	5.2 Participação em reuniões de associação, feiras de negócios e outros eventos	10
1.2 Objetivos	4	5.3 Correspondência de negócios e comunicação interna (incluindo e-mails)	10
1.3 Objeto do regulamento	4		
2 Proibição de cartéis	5	6 Departamento de Conformidade do Grupo que comunica casos suspeitos e sistema de denúncia de irregularidades	11
2.1 Princípios	5	6.1 Departamento de Conformidade do Grupo	11
2.2 Relacionamento com a concorrência – restrições horizontais à concorrência	5	6.2 Comunicação de casos suspeitos	11
2.3 Cooperação permitida com concorrentes	6	6.3 Sistema de denúncia	11
2.4 Relacionamento com clientes e fornecedores – restrições verticais à concorrência	6	6.4 Como fazer o gerenciamento dos relatos	11
3 Proibição do abuso de uma posição dominante no mercado	8	Impressão	12
4 Consequências das violações à proibição de cartéis	9		

Prefácio

Prezados Colaboradores,

O cumprimento das leis nacionais e internacionais pertinentes e dos regulamentos legais é uma parte essencial da identidade da FUCHS, que também se reflete no Código de Conduta. A legislação antitruste é de particular importância, já que as violações da lei podem gerar multas elevadas, obrigações de pagamento de indenizações e, até mesmo, processos criminais. Além disso, tal prática pode prejudicar, de forma considerável, a reputação da FUCHS. Com a ajuda da presente política (doravante denominada "Política"), queremos aumentar seu entendimento dos princípios antitrustes mais importantes, a fim de auxiliá-lo em seu trabalho diário, orientá-lo sobre como se comportar e assegurar que qualquer pessoa que trabalhe para a FUCHS aja de acordo com a lei.

É evidente que esta Política não pode abarcar todos os cenários possíveis. Caso você tenha dúvidas ou precise de mais informações, entre em contato com o Departamento de Conformidade do Grupo da FUCHS ou com o respectivo Diretor de Conformidade do Grupo. Recomenda-se que o

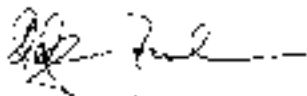
departamento jurídico responsável se envolva o mais cedo possível nos projetos relacionados aos concorrentes e na conclusão de contratos de longo prazo com fornecedores e clientes.

Além disso, você pode usar o sistema de denúncia "FUCHS Compliance Communication" na internet – mesmo de forma anônima, se assim você preferir - para enviar denúncias e relatar questões relativas a violações da lei antitruste ou outras violações relevantes à conformidade em sua empresa. Caso você tenha dúvidas ou precise de mais informações, entre em contato com o Diretor de Conformidade responsável ou com o Departamento de Conformidade do Grupo. Outras informações estão disponíveis no final desta Política.

Leia atentamente esta Política e assimile as normas de conduta preconizadas para que você sempre aja de acordo com esta Política e, de modo geral, com integridade em nome da FUCHS e também em seu nome.

Mannheim, abril de 2022

FUCHS PETROLUB SE



Stefan Fuchs



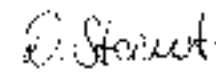
Dr. Lutz Lindemann



Dr. Timo Reister



Dr. Ralph Rheinboldt



Dagmar Steinert

1 Objetivos e abrangência desta política

1.1 Escopo

Esta Política será aplicada sem exceção e em âmbito global a todos os colaboradores do Grupo FUCHS (doravante denominados “Colaboradores da FUCHS”). O Grupo FUCHS (doravante denominado “FUCHS”), no que diz respeito a esta Política, inclui todas as participações majoritárias diretas e indiretas da FUCHS PETROLUB SE.

1.2 Objetivos

O propósito desta Política é elaborar os princípios antitruste que precisam ser observados para ajudar os Colaboradores da FUCHS que lidam com quaisquer assuntos relacionados (membros de órgãos da empresa, executivos e colaboradores) a entender melhor as questões que possam surgir e orientá-los especificamente sobre como se comportar.

A finalidade das leis antitruste é manter a livre concorrência. Seu objetivo é garantir que todos os participantes do mercado possam competir livremente uns com os outros e que os consumidores obtenham os melhores produtos possíveis pelos melhores preços possíveis. As empresas devem ter condições de determinar por si mesmas e ignorar a conduta de mercado dos concorrentes (“concorrência secreta”), que práticas comerciais querem adotar e como impô-las (“exigência de independência”). Uma posição dominante no mercado não deve, além disso, ser indevidamente explorada.

1.3 Objeto do regulamento

Praticamente em todos os países onde a FUCHS opera, existem leis antitruste. No que diz respeito às leis antitruste, o conteúdo das respectivas regras e regulamentos locais é semelhante às regras antitruste alemãs e europeias aqui estabelecidas. Além desta Política, devem ser observadas regras eventualmente mais rigorosas. Caso as regras e regulamentos em alguns países sejam menos rígidas, a presente Política fornece os padrões mínimos que devem ser cumpridos.

As normas e princípios especificados nesta Política eventualmente não irão cobrir todos os cenários imagináveis que possam ser considerados problemáticos pelas leis antitruste do respectivo país. Por conseguinte, cada Colaborador deve julgar por si só, com prudência, para decidir se um determinado modo de agir configura-se como uma violação das regras desta Política ou qualquer lei aplicável em âmbito local. Caso surja a dúvida se determinado modo de agir pode violar as leis antitruste aplicáveis, cabe ao respectivo Colaborador informar previamente o respectivo superior ou Diretor de Conformidade responsável sobre o assunto.

As leis antitruste incluem essencialmente três áreas de regulamentação: relacionamento com a concorrência (consultar a seção 2.2), relacionamento com clientes e fornecedores (consultar a seção 2.4), e como lidar com uma posição dominante no mercado (consultar a seção 3).

2 Proibição de cartéis

2.1 Princípios

De acordo com as regras e regulamentos legais “são proibidos acordos entre empresas, decisões de associações empresariais e práticas combinadas na medida em que seu objetivo ou efeito seja impedir, restringir ou distorcer a concorrência”.

Isto não se aplica apenas ao comportamento dos concorrentes entre si (restrição horizontal da concorrência, consultar a seção 2.2), mas também a empresas que estão em diferentes níveis econômicos, como fornecedores e parceiros de distribuição (restrição vertical da concorrência, consultar a seção 2.4).

2.2 Relacionamento com a concorrência – restrições horizontais à concorrência

A proibição de cartéis impede acordos de restrição da concorrência e práticas combinadas entre concorrentes.

Todas as empresas que competem com a FUCHS na área de distribuição ou compra são “concorrentes”. Quando se trata de compra de bens, serviços, bem como da contratação de colaboradores, até mesmo empresas de outros setores podem ser concorrentes da FUCHS.

Com base em uma avaliação independente das condições de mercado, a FUCHS precisa decidir de forma independente como e para quem os produtos (incluindo serviços) são vendidos e de quem e em que condições as mercadorias são adquiridas. As práticas combinadas com os concorrentes, em particular nos seguintes tópicos, são proibidas:

- Práticas combinadas envolvendo fixação de preços (de compra e venda), aumentos de preços ou componentes

de preços (por exemplo, abatimentos, descontos, margem, juros, sobretaxas) ou outras condições comerciais imprescindíveis;

- A divisão dos mercados por produtos, regiões, clientes ou fornecedores;
- A fixação de quotas, quantidades de produção, capacidades ou participações de mercado, em particular práticas combinadas sobre a limitação da produção ou o corte de capacidades produtivas;
- Prática combinada para determinar se um cliente será atendido ou se um produto será adquirido de um fornecedor (“boicote”);
- Acordos sobre se ou até que ponto as tecnologias são utilizadas se as empresas estiverem competindo nessa área (por exemplo, acordo de que apenas os requisitos legais mínimos são atendidos sem espaço para melhorias e inovações tecnológicas);
- Práticas combinadas relativas a cláusulas de não solicitação, salários e componentes salariais que não sejam acordadas coletivamente; e/ou
- Acordos sobre propostas apresentadas em um processo de licitação que excedam os limites de cooperação permitidos (por exemplo, joint venture ou consórcio), o que exigiria a assistência do departamento jurídico.

As seguintes circunstâncias não mudam absolutamente nada sobre o fato de que as leis antitruste tenham sido violadas:

- “Em última análise, nós nunca deixamos nada por escrito”: a forma do acordo não importa. Até mesmo acordos verbais ou implícitos são proibidos.
- “Não houve um acordo propriamente dito”: o grau de obrigação não tem importância. Qualquer coordenação,

mesmo que seja baseada em acordos não vinculativos (os chamados “acordos de cavalheiros”) ou entendimentos tácitos, é proibida.

- “Eu só escutei”: a mera presença em uma reunião com concorrentes que fazem acordos antitruste é suficiente para ser considerada uma violação!
- “Ninguém aderiu a ele mesmo”: o mero acordo ou tentativa de restringir a concorrência é proibido, independentemente de ser implementado.
- “Tudo isso aconteceu em nível de associação”: a proibição de cartéis se aplica independentemente de como o contato foi estabelecido (no trabalho ou em particular - informalmente ou como parte de reuniões de associação, sessões de benchmarking ou visitas de trabalho - diretamente ou através de uma terceira parte, uma associação, um instituto de pesquisa de mercado ou um fornecedor).

Você encontrará mais dicas sobre como se comportar em situações críticas na seção 5 (Normas de Conduta).

Não são apenas os acordos de restrição da concorrência com concorrentes que são proibidos. A mera troca de informações entre concorrentes é uma violação das leis antitruste caso reduza as incertezas que são típicas para a concorrência. Esta situação pode levar os concorrentes a articular seu comportamento, o que é proibido. Por isso, em geral, você não deve falar com os concorrentes sobre qualquer um dos tópicos listados acima, a menos que haja razões comerciais convincentes para tal (por exemplo, consultar a seção 2.3).

2 Proibição de cartéis

Observação: a mera divulgação unilateral de informações confidenciais da FUCHS a um concorrente pode constituir uma violação das leis antitruste. O mesmo se aplica caso você receba informações sensíveis de um concorrente sem se opor a elas (exemplo: durante uma reunião de associação). Não importa se uma troca de informações ocorre diretamente entre concorrentes ou através de terceiros (por exemplo, associação, instituto de pesquisa de mercado, etc.).

2.3 Cooperação permitida com concorrentes

A proibição dos cartéis não é absoluta. Sob certas circunstâncias, a cooperação com concorrentes e a troca de informações entre eles pode ser permitida. Isto se aplica, por exemplo, aos seguintes cenários:

- Acordos de entrega: em princípio, você pode entrar em um acordo de entrega com os concorrentes caso ele ocorra em condições normais de mercado. Isto significa, em particular, que os produtos não são vendidos aos concorrentes abaixo de seu valor de mercado sem uma justificativa objetiva, o que poderia ser considerado como a compra da concorrência.

Exemplo:

A FUCHS vende lubrificantes a um concorrente por preços significativamente reduzidos. Trata-se do resultado de um acordo segundo o qual o concorrente não aumenta sua própria capacidade de produção para tais lubrificantes e se abstém de agir como um forte concorrente da FUCHS no mercado.

Entretanto, os acordos de entrega não devem permitir que os concorrentes coordenem suas ações mutuamente. Você só deve falar com os colaboradores do concorrente que tratam do acordo de entrega e apenas sobre os tópicos que são relevantes para o acordo de entrega específico.

- Cooperação: em determinadas condições, é permitido cooperar com concorrentes (por exemplo, em caso de compras, pesquisa e desenvolvimento, produção, etc.). Recomenda-se que você procure orientação jurídica com antecedência para que a licitude da referida cooperação possa ser verificada (especialmente com base na participação de mercado) e que a assistência possa ser prestada para garantir a implementação de acordo com as leis antitruste.

2.4 Relacionamento com clientes e fornecedores – restrições verticais à concorrência

A proibição de cartéis não se aplica apenas entre concorrentes, mas também a qualquer tipo de relacionamento com clientes, fornecedores e distribuidores. Portanto, as seguintes medidas devem ser examinadas com base em seus respectivos méritos, nos termos das leis antitruste:

- Fixação de preços de revenda: a fixação de preços de revenda não é permitida. Isto significa que o fornecedor, em suas negociações com os distribuidores, não deve ditar preços fixos ou mínimos a serem cobrados de outros clientes, nem celebrar os respectivos acordos, nem oferecer incentivos para a adesão a preços fixos ou mínimos. No entanto, na UE, é permitido fazer recomendações de preços não vinculativas ou fixar preços máximos sob determinadas condições rígidas.

- Acordos de exclusividade/proibições de concorrência: caso você, por exemplo (i) queira conceder a um distribuidor exclusividade para uma região, (ii) proibir um distribuidor ou cliente de fazer, comprar ou vender produtos concorrentes ou (iii) fazer um fornecedor vender apenas produtos da FUCHS, dependerá de cada caso específico, em particular da participação no mercado da FUCHS e do parceiro contratual, do termo contratual, etc., se é ou não permitido.

Exemplo:

A FUCHS trabalhou muito para desenvolver um produto específico para um cliente. Consequentemente, espera-se que o cliente só compre o produto da FUCHS.

- Acordos que restringem a área onde ou os clientes a quem um distribuidor pode vender as mercadorias adquiridas da FUCHS;
- Lembre-se de que mesmo condições ligadas à venda via internet podem ser consideradas como restrições sobre a área de interesse ou clientes. Portanto, em geral, a venda de produtos pela internet não deve ser proibida ou dificultada; pode-se, no entanto, estipular requisitos de qualidade.

O sistema de distribuição não deve ser usado, de modo algum, para obstruir ou tencionar obstruir a exportação ou a reimportação de mercadorias. Portanto, medidas como a proibição de exportação imposta a um distribuidor e todas as restrições comparáveis (por exemplo, desconto diferenciador ou sistemas de bônus) que são usadas ou se destinam a ser usadas para fechar os mercados, não são permitidas.

2 Proibição de cartéis

Na medida em que as especificações acima mencionadas façam parte das relações contratuais verticais, elas devem ser examinadas pela respectiva empresa FUCHS que, de acordo com as regras e regulamentos locais aplicáveis, deve determinar se elas são permitidas nos termos das leis antitruste.

Condições especiais se aplicam caso a FUCHS aborde o cliente diretamente e venda mercadorias através de distribuidores (a chamada "distribuição dupla"). Nesse caso, a FUCHS concorre com seus distribuidores e aplicam-se as condições que especificam as negociações com os concorrentes (consultar também a seção 2.2). Isto significa que a FUCHS não está autorizada a fazer um acordo com os distribuidores a respeito de quem vende um produto específico e com que preço.

3 Proibição do abuso de uma posição dominante no mercado

Caso, em situações específicas, a FUCHS venha a desfrutar de uma posição dominante no mercado, ela não deve abusar dela.

Uma empresa que, em seu mercado, não esteja exposta a uma concorrência expressiva ou cuja posição no mercado prevaleça é considerada como dominante no mercado. Os seguintes aspectos sugerem uma posição dominante no mercado:

- A FUCHS tem uma participação de mercado de pelo menos 40%;
- A participação de mercado da FUCHS é o dobro do segundo maior concorrente;
- Clientes ou fornecedores dependem da benevolência da FUCHS; ou
- A FUCHS tem poucas restrições quando se trata de fixar preços ou condições.

As leis antitruste proíbem a exploração abusiva de tal posição dominante no mercado, incluindo especificamente:

- Política de preços excessivamente agressiva: preços reduzidos, margens extremamente altas;
- Discriminação: preços ou condições diferentes para clientes ou fornecedores, para os quais não existem razões válidas e objetivas;
- A recusa de fornecer ou fazer negócios com uma empresa sem justificativa;
- Descontos: descontos por fidelidade, descontos por exclusividade, etc.;

Exemplo:

Os descontos são oferecidos em todos os produtos vendidos se, em comparação com o mesmo período do ano anterior, os clientes aumentarem o respectivo volume comprado (descontos por volume).

Exemplo:

Os clientes recebem descontos se comprarem tudo o que precisam ou uma parte substancial do mesmo exclusivamente da FUCHS (descontos por fidelidade).

- Acordos de exclusividade: os clientes são obrigados a comprar ou os fornecedores são obrigados a vender mercadorias somente para a FUCHS; e/ou
- Pacote de produtos: venda conjunta de diferentes produtos para garantir que a forte posição relativa a um produto seja estendida a outro produto.

Exemplo:

Um produtor com uma posição dominante no mercado vende seu produto (dominante) somente junto com um contrato de assistência técnica, sem que isso seja justificado pela natureza do produto.

A avaliação específica dependerá sempre de circunstâncias pontuais e das possíveis considerações acerca da justificativa e deve ser sempre realizada pela respectiva empresa FUCHS com base na legislação local aplicável, se certos aspectos sugerirem uma posição dominante ou forte no mercado.

4 Consequências das violações à proibição de cartéis

As violações das leis antitruste podem resultar em riscos consideráveis, que são essencialmente os seguintes:

- Multas elevadas impostas às pessoas responsáveis e à empresa;
- Clientes e concorrentes prejudicados podem exigir o pagamento de indenizações;
- Ineficácia dos acordos legalmente proibidos;
- Consequências nos termos do direito penal;
- Consequências nos termos da legislação trabalhista;
- Danos à reputação da empresa; e
- Exclusão de concursos públicos.

As multas impostas pelas autoridades antitruste frequentemente chegam a dezenas se não centenas de milhões e podem, em casos específicos, chegar até a bilhões.

O limite máximo para as multas impostas decorrentes da violação da lei antitruste é 10% das vendas globais totais da respectiva empresa.

5 Normas de Conduta

5.1 Princípios básicos

Você não deve evitar iniciativas comerciais economicamente sensatas e permitidas devido a um medo infundado com relação a uma violação das leis antitruste, nem entrar de forma impensada na concorrência restringindo a cooperação com concorrentes ou, devido à ignorância, correr o risco de concluir um acordo proibido ou se envolver em práticas combinadas com um concorrente. O que importa é que você reconheça e avalie criticamente quaisquer acordos ou práticas combinadas que sejam problemáticos. Portanto, é essencial que você adote esta Política e participe de todos os cursos de treinamento que ofereçam uma introdução aos princípios básicos dos regulamentos e requisitos antitruste para obter informações e agir em conformidade. Todos os projetos envolvendo concorrentes ou a celebração de contratos de entrega ou fornecimento importantes/ou de longo prazo devem, com base na legislação local aplicável, ser verificados pela respectiva empresa FUCHS quanto à conformidade com a regulamentação antitruste.

Você deve, explícita e claramente, se distanciar de todos os acordos e de todos os comportamentos coordenados. Em caso de dúvida, você deve, antes de mais nada, apontar a necessidade de uma avaliação por parte do departamento jurídico responsável. Em hipótese alguma você deve ser guiado pelo lema: “As chances são de que ninguém descubra”.

5.2 Participação em reuniões de associação, feiras de negócios e outros eventos

A participação em associações profissionais é necessária e legítima. Entretanto, esta é uma área que atrai a atenção particular das autoridades antitruste porque, entre outras coisas, as atividades que infringem as leis antitruste frequentemente acontecem como parte de um contexto de trabalho relacionado à associação. Portanto, deve-se ser especialmente cauteloso quando se tratar de participação em associações profissionais. De modo algum, a sua participação em associações profissionais, isto é, em comitês ou grupos de trabalho, deve ser explorado para violar as leis antitruste. Não é permitido ao colaborador envolvido em trabalhos relacionados à associação, participar de conferências, reuniões ou discussões que sejam relevantes nos termos das leis antitruste. Isto também se aplica se ele/ela adotar um papel puramente passivo.

É imperativo que você reaja ao perceber que os limites do que é admissível sob as leis antitruste foram violados. Você deve sair imediatamente de uma reunião de associação se, apesar de suas insinuações, os participantes continuarem a falar sobre assuntos sensíveis envolvendo concorrência. Nesse caso, você deve insistir para que sua objeção em discutir tais tópicos e sua saída da reunião seja incluída na ata. Ficar simplesmente em silêncio não vai protegê-lo/la de uma multa no futuro.

Caso você tenha participado de palestras que possam lhe causar alguma preocupação, notifique imediatamente a administração ou o Departamento de Conformidade e informe as datas, os participantes e o conteúdo.

Os mesmos princípios se aplicam a todas as reuniões com concorrentes que podem ocorrer na forma de reuniões de grupo de trabalho, encontros em bares ou outras reuniões informais.

5.3 Correspondência de negócios e comunicação interna (incluindo e-mails)

Ao se comunicar interna e externamente, você deve sempre considerar como suas palavras podem ser interpretadas por um terceiro. Tente se expressar claramente e evite dar a falsa impressão de ter se envolvido em possíveis práticas combinadas ou acordos com concorrentes ou ter usado influência indevida junto a distribuidores ou fornecedores. A apresentação do conteúdo e a escolha das palavras deve sempre levar em conta o fato de que o documento pode ser lido posteriormente por uma autoridade antitruste.

É evidente que o mesmo cuidado deve ser tomado quando se trata de trabalho de relações públicas, comunicados de imprensa ou entrevistas. Evite fazer qualquer comentário sobre futuros acordos de preços ou volumes e não se refira ao comportamento uniforme dos concorrentes, sem ter o assunto específico juridicamente analisado.

6 Departamento de Conformidade do Grupo, responsável por comunicar casos suspeitos e pelo sistema de denúncia de irregularidades

6 Departamento de Conformidade do Grupo, responsável por comunicar casos suspeitos e pelo sistema de denúncia de irregularidades

6.1 Departamento de Conformidade do Grupo

Para ajudá-lo a determinar se, sob as respectivas leis anti-truste, um determinado tipo de comportamento é permitido ou não e para esclarecer, em caso de dúvida, sobre a legitimidade de um tipo de comportamento, a FUCHS criou um Departamento de Conformidade do Grupo, que atua como um canal de atendimento para todos os Colaboradores da FUCHS. Você pode entrar em contato com o departamento, bem como com o respectivo Diretor de Conformidade responsável, caso tenha dúvidas, deseje fazer comentários e observações a respeito de assuntos pertinentes nos termos da lei antitruste.

Departamento de Conformidade do Grupo FUCHS

E-mail: compliance@fuchs.com

6.2 Departamento de Conformidade do Grupo FUCHS

Os Colaboradores da FUCHS que tomam conhecimento de fatos específicos e verificáveis sugerindo que ocorreu uma violação dos princípios supracitados, são chamados a relatar tais fatos imediatamente. Em tais casos, assim como em relação a todas as questões associadas, as pessoas com as quais se deve entrar em contato são os respectivos superiores, o Departamento de Conformidade do Grupo, o respectivo Diretor de Conformidade responsável, ou a unidade responsável. É particularmente recomendável expor a violação das leis antitruste: aqueles que participam de cartéis proibidos podem ser total ou parcialmente isentos do pagamento de multas se ajudarem a expor o cartel através do depoimento como testemunha em nome do Estado. A dimensão da isenção depende da ordem na qual as petições para depor

como testemunha em nome do Estado são apresentadas às autoridades (“princípio da ordem de chegada”).

6.3 Sistema de denúncia

Possíveis violações da lei e/ou das regras de conformidade também podem ser comunicadas on-line através de nosso sistema de denúncia pela internet chamado “FUCHS Compliance Communication”. Trata-se de um canal que se baseia em uma solução de sistema padronizado e atende aos mais altos padrões de segurança de TI. O Fuchs Compliance Communication ajuda os Colaboradores da FUCHS a relatar detalhadamente as violações ou casos suspeitos e entrar em um diálogo com a unidade responsável. Os usuários do Sistema FUCHS Compliance Communication podem permanecer anônimos durante todo o processo, se assim o desejarem. O canal pode ser acessado pelo endereço

→ www.bkms-system.net/FUCHS-Compliance-Communication.

6.4 Como fazer o gerenciamento dos relatos

Os Colaboradores da FUCHS que, agindo de boa-fé, comunicam possíveis violações desta ou de outra política do grupo, do Código de Conduta ou da lei, não devem ficar expostos a medidas de retaliação. A FUCHS valoriza a transparência. Apoiamos qualquer pessoa que, agindo de boa-fé, comunica suas preocupações. Isto também se aplica se, mais tarde, estas preocupações se revelarem injustificadas. Caso os Colaboradores da FUCHS julguem que, devido à apresentação de seu relato de acordo com esta Política, estão sujeitos a tratamento adverso, pedimos que entrem em contato com o Departamento de Conformidade do Grupo ou com o Diretor de Conformidade responsável. A FUCHS deve

confirmar o recebimento da denúncia no prazo de sete dias e informar ao denunciante no prazo de três meses como a denúncia foi conduzida e que medidas foram tomadas. No entanto, isto não significa que uma possível investigação deva ser concluída no prazo de três meses.

Impressão

Impressão

Publicação

FUCHS PETROLUB SE
Einsteinstraße 11
68169 Mannheim
Alemanha
www.fuchs.com/group

Diretor de Conformidade do Grupo

compliance@fuchs.com