

GRUPO FUCHS

Política *Antitrust*

MOVING YOUR WORLD



Política de Direito *Antitrust*

Prefácio	3	4 Consequências das violações à proibição dos cartéis	9
1 Objetivos e âmbito desta política	4	5 Normas de conduta	10
1.1 Âmbito	4	5.1 Princípios básicos	10
1.2 Objetivos	4	5.2 Participação em reuniões de associação, feiras de negócios ou outros eventos	10
1.3 Objeto do regulamento	4	5.3 Correspondência comercial e comunicação interna (incluindo e-mails)	10
2 Proibição de cartéis	5	6 Escritório de Conformidade do Grupo, comunicação de casos suspeitos e sistema de denúncia	11
2.1 Princípios	5	6.1 Escritório de Conformidade do Grupo	11
2.2 Transações comerciais com concorrentes - 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 Negociar com fornecedores e clientes - restrições verticais à concorrência	6	6.4 Como gerir relatórios	11
3 Proibição do abuso de uma posição dominante no mercado	8	Impressão	12

Prefácio

Caros Colaboradores,

A conformidade com as leis nacionais e internacionais vigentes e com a regulamentação legal é uma parte essencial da identidade da FUCHS, o que se reflete também no seu Código de Conduta. A legislação *antitrust* assume particular importância, já que a violação da lei pode dar origem a multas avultadas, a obrigações de ressarcimento de danos e até a ações penais. Além disso, pode prejudicar a reputação da FUCHS. Com o apoio desta política (de ora em diante designada por "Política"), visamos desenvolver junto dos nossos colaboradores a compreensão dos princípios *antitrust* mais relevantes, de modo a prestar auxílio no trabalho quotidiano, aconselhar quanto à forma de agir e assegurar que todos os que trabalham na FUCHS atuam em conformidade com a lei.

Evidentemente, esta Política não abrange todos os cenários possíveis. Se tiver alguma questão ou necessitar de mais informações, contacte o Escritório de Conformidade do Grupo FUCHS ou o respetivo

Diretor de Conformidade. Recomenda-se a intervenção do departamento jurídico competente, tão cedo quanto possível, em projetos relativos a concorrentes e à celebração de contratos de longo prazo com fornecedores e clientes.

Além disso, pode utilizar o sistema de denúncia "Comunicação de Conformidade FUCHS " baseado na Internet - ainda que anonimamente, se assim o desejar - para fornecer avisos e comunicar violações da legislação *antitrust* ou outras violações relevantes para a conformidade na sua empresa. Se tiver alguma questão ou necessitar de mais informações, contacte o Diretor de Conformidade competente ou o Escritório de Conformidade do Grupo. Pode encontrar detalhes adicionais no final desta Política.

Por favor, leia atentamente esta Política e interiorize as normas de conduta prescritas, de modo a agir sempre em conformidade com esta Política e, em geral, com integridade em seu nome e em nome da FUCHS.

Mannheim, abril de 2022

FUCHS PETROLUB SE

Stefan Fuchs

Dr. Lutz Lindemann

Dr. Timo Reister

Dr. Ralph Rheinboldt

Dagmar Steinert

1 Objetivos e âmbito desta política

1.1 Âmbito

Esta Política aplica-se sem exceção e em todo o mundo a todos os colaboradores do Grupo FUCHS (doravante referidos como "Colaboradores da FUCHS"). O Grupo FUCHS (doravante referido como "FUCHS"), no que diz respeito a esta Política, inclui todas as participações maioritárias diretas e indiretas da FUCHS PETROLUB SE.

1.2 Objetivos

O objetivo desta Política é elaborar os princípios *antitrust* que é necessário observar, para ajudar os colaboradores da FUCHS que se ocupam de quaisquer assuntos relacionados (membros de órgãos da empresa, executivos e colaboradores) a compreender melhor as questões potencialmente emergentes e a fornecer-lhes conselhos específicos sobre como atuar.

O propósito das leis *antitrust* é manter a liberdade de concorrência. O seu objetivo é garantir que todos os participantes do mercado competem livremente uns com os outros e que os consumidores obtêm os melhores produtos aos melhores preços possíveis. As empresas devem ser capazes de determinar por si mesmas e ignorando a conduta de mercado dos concorrentes ("concorrência secreta") que práticas comerciais querem adotar e como impô-las ("requisito de independência"). Além disso, não se deve abusar de forma inapropriada de uma posição dominante no mercado.

1.3 Objeto do regulamento

Quase todos os países onde a FUCHS opera têm leis *antitrust*. No que se refere às leis *antitrust*, o conteúdo das respetivas regras e regulamentos locais são semelhante às regras *antitrust* alemãs e europeias aqui estabelecidas. Além desta Política, devem ser observadas regras potencialmente mais estritas. Caso as regras e os regulamentos de alguns países sejam menos rigorosos, esta Política fornece as normas mínimas que devem ser cumpridas.

As normas e princípios estabelecidos nesta Política não abrangem todos os cenários possíveis que possam ser considerados problemáticos pelas leis *antitrust* do respetivo país. Assim, cada Colaborador é obrigado a usar o seu próprio juízo para decidir se uma determinada linha de ação viola as regras desta Política ou qualquer lei local aplicável. Se surgir a questão de saber se tal curso de ação viola a legislação *antitrust* aplicável, cabe ao respetivo Colaborador informar previamente o superior ou o Diretor de Conformidade competente sobre o assunto.

As leis *antitrust* incluem essencialmente três áreas reguladoras: negociar com concorrentes (ver secção 2.2), negociar com fornecedores e clientes (ver secção 2.4), e negociar com uma posição dominante no mercado (ver secção 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 concertadas, na medida em que o seu objetivo ou efeito seja impedir, restringir ou distorcer a concorrência".

Isto aplica-se não só ao comportamento dos concorrentes entre si (restrição horizontal à concorrência, ver secção 2.2), mas também a empresas que se encontram a diferentes níveis económicos, como, por exemplo, os fornecedores e os parceiros de distribuição (restrição vertical à concorrência, ver secção 2.4).

2.2 Transações comerciais com concorrentes - restrições horizontais à concorrência

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

Todas as empresas que competem com a FUCHS no campo de distribuição ou compra são "concorrentes". Quando se trata da compra de bens e serviços, bem como do recrutamento de colaboradores, até empresas de outras indústrias podem ser concorrentes da FUCHS.

Com base numa avaliação independente das condições de mercado, a FUCHS precisa de decidir por si mesma como e a quem se vendem os produtos (incluindo os serviços), e a quem e em que condições se compram os bens. São proibidas as práticas concertadas com concorrentes, em particular no que se refere aos seguintes temas:

- Práticas concertadas que envolvam fixação de preços (tanto de compra como de venda), aumentos de preços ou componentes de preços (por exemplo, descontos, reduções, margem, juro, sobretaxas) ou outras condições comerciais essenciais;
- A divisão dos mercados por produtos, regiões, clientes ou fornecedores;
- A estipulação de quotas, quantidades de produção, capacidades ou quotas de mercado, em particular práticas concertadas sobre a contenção da produção ou o encerramento de capacidades;
- Prática concertada quanto ao fornecimento de um cliente ou à compra de um produto a um fornecedor ("boicote");
- Acordos quanto a se ou em que medida se utilizam as tecnologias, se as empresas competirem nessa área (por exemplo, acordo de cumprimento apenas dos requisitos legais mínimos, sem espaço para melhorias e inovações tecnológicas);
- Práticas concertadas relativas a cláusulas de não solicitação, salários e componentes salariais que não são acordadas coletivamente; e/ou
- Acordos sobre candidaturas apresentadas num processo de concurso que excedam os limites de cooperação permitidos (por exemplo, *joint venture* ou consórcio), o que requereria a assistência do departamento jurídico.

As circunstâncias seguintes nada alteram quanto ao facto de terem sido infringidas as leis *antitrust*:

- "No fim, nunca deixamos nada escrito": A forma do acordo é irrelevante. Até os acordos verbais ou implícitos são proibidos.

- "Não houve acordo como tal": O grau de obrigação não tem qualquer importância. É proibida qualquer coordenação, ainda que se baseie em acordos não vinculativos (os chamados "acordos de cavalheiros") ou entendimentos tácitos.
- "Não fiz mais do que ouvir": A simples presença numa reunião de concorrentes em que se efetuam acordos *antitrust* é suficiente para ser considerada uma violação!
- "Ninguém o cumpriu, de qualquer forma": O mero acordo ou tentativa de restringir a concorrência é proibido, independentemente de ser ou não implementado.
- "Tudo isto teve lugar a nível da associação": A proibição de cartéis aplica-se independentemente de como se estabeleceu o contacto (no trabalho ou em privado - informalmente ou como parte de reuniões de associação, sessões de avaliação ou visitas de trabalho - diretamente ou através de uma terceira parte, uma associação, um instituto de estudos de mercado ou um fornecedor).

Encontrará mais indicações sobre como agir em situações críticas na secção 5 (Normas de conduta).

Não são apenas os acordos de restrição de concorrência com concorrentes que são proibidos. A mera troca de informações entre concorrentes é uma violação das leis *antitrust* se reduzir as incertezas típicas da concorrência. Tal pode levar a que os concorrentes coordenem a sua atuação, o que é proibido. Por conseguinte, não deve, em regra, falar com os concorrentes sobre qualquer dos tópicos acima listados, a menos que haja razões comerciais imperiosas para o fazer (por exemplo, ver secção 2.3).

2 Proibição de cartéis

Nota: A mera divulgação unilateral de informações sensíveis da FUCHS em frente de um concorrente pode constituir uma violação das leis *antitrust*. O mesmo se aplica se receber informação sensível de um concorrente sem se opor a ela (exemplo: durante uma reunião de associação). É irrelevante se uma troca tem lugar diretamente entre concorrentes ou através de um terceiro (por exemplo, associação, instituto de estudos de mercado, etc.).

2.3 Cooperação permitida com concorrentes

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

- Acordos de entrega: Em princípio, pode celebrar um acordo de entrega com concorrentes se este tiver lugar em condições normais de mercado. Isto significa, em particular, que os produtos não são vendidos aos concorrentes abaixo do seu valor de mercado sem uma justificação objetiva, uma vez que tal poderia ser considerado como compra da concorrência.

Exemplo:

A FUCHS vende lubrificantes a um concorrente a preços consideravelmente reduzidos. Isto é o resultado de um acordo segundo o qual o concorrente não aumenta a sua capacidade de produção para tais lubrificantes e se abstém de agir como um concorrente mais poderoso da FUCHS no mercado.

Os acordos de entrega não devem, contudo, levar a que os concorrentes coordenem as suas ações uns entre os outros. 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: Sob certas condições é permitido cooperar com concorrentes (por exemplo, compras, investigação e desenvolvimento, produção, etc.). Recomenda-se que obtenha aconselhamento jurídico desde o início, de modo a poder-se verificar a permissibilidade de tal cooperação (especialmente com base nas quotas de mercado) e fornecer assistência para garantir a implementação de acordo com as leis *antitrust*.

2.4 Negociar com fornecedores e clientes - restrições verticais à concorrência

A proibição de cartéis não se aplica apenas entre concorrentes, mas também a quaisquer relações com clientes, fornecedores e distribuidores. Por conseguinte, as seguintes medidas devem ser examinadas pelos seus próprios méritos nos termos das leis *antitrust*:

- Fixação de preços de revenda: Não é permitida a fixação de preços em segunda mão. Isto significa que o fornecedor, nas suas relações comerciais com os distribuidores, não deve ditar preços fixos ou mínimos a cobrar a outros clientes nem celebrar os respetivos acordos, nem oferecer incentivos para aderir a preços fixos ou mínimos. Na UE, contudo, é permitido fazer recomendações de preços não vinculativas ou estabelecer preços máximos sob certas condições rigorosas.

- Acordos de exclusividade / proibições de concorrência: Se, por exemplo (i) quiser conceder exclusividade a um distribuidor para uma região, (ii) proibir um distribuidor ou cliente de produzir, comprar ou vender produtos concorrentes, ou (iii) fazer com que um fornecedor forneça apenas a FUCHS, ser ou não permitido dependerá do caso individual, em particular das quotas de mercado da FUCHS e do parceiro contratual, o prazo contratual, etc.

Exemplo:

A FUCHS investiu muito trabalho no desenvolvimento de um produto feito à medida para um cliente. Subsequentemente, espera-se que o cliente apenas compre o produto à FUCHS.

- Acordos que restringem a área onde ou os clientes a quem um distribuidor pode vender bens obtidos na FUCHS
- Tenha em atenção que mesmo as condições associadas à venda através da Internet podem ser consideradas como restrições da área alvo ou dos clientes. Por conseguinte, a venda de produtos através da Internet não deve ser geralmente proibida ou dificultada; podem, no entanto, ser estipulados requisitos de qualidade.

Em circunstância alguma deve o sistema de distribuição ser utilizado para obstruir ou pretender obstruir a exportação ou reimportação de bens. Por conseguinte, não são permitidas medidas como proibições de exportação impostas a um distribuidor e todas as restrições comparáveis (por exemplo, desconto discriminatório ou sistemas de bónus) que são utilizadas ou que se destinam a ser utilizadas para fechar mercados.

Na medida em que estejam incluídas em relações contratuais verticais, as especificações supracitadas devem ser examinadas pela respetiva empresa FUCHS que, de acordo com as regras e regulamentos locais aplicáveis, deve estabelecer se são permitidas nos termos das leis *antitrust*.

Aplicam-se condições especiais tanto se a FUCHS se aproximar diretamente do cliente, como se vender bens através de distribuidores (a chamada "dupla distribuição"). Neste caso, a FUCHS concorre com os seus distribuidores, e aplicam-se as condições específicas das relações comerciais com concorrentes (ver também a secção 2.2). Tal significa que a FUCHS não está autorizada a fazer acordos com os distribuidores quanto a quem vende um produto específico e a que preço.

3 Proibição do abuso de uma posição dominante no mercado

Se, em casos específicos, a FUCHS usufruir de uma posição dominante no mercado, não deve abusar dela.

Considera-se que domina o mercado a empresa que, no seu mercado, não esteja exposta a uma concorrência substancial ou cuja posição no mercado seja mais forte. Os aspetos seguintes sugerem uma posição dominante no mercado:

- A FUCHS tem uma quota de mercado de pelo menos 40 por cento;
- A quota de mercado da FUCHS é o dobro da do concorrente mais próximo;
- Os clientes ou fornecedores dependem da benevolência da FUCHS; ou
- A FUCHS tem poucas restrições quando se trata de fixar preços ou condições.

As leis *antitrust* proíbem a exploração abusiva de tal posição dominante no mercado, incluindo em particular

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

Exemplo:

Oferecem-se descontos em todos os produtos vendidos se, em comparação com o mesmo período do ano anterior, os clientes aumentarem o respetivo volume adquirido (descontos de volume).

Exemplo:

Os clientes recebem descontos se comprarem tudo de que necessitam ou uma parte essencial do mesmo exclusivamente à FUCHS (descontos de fidelidade).

- Acordos de exclusividade: Os clientes são obrigados a comprar ou os fornecedores são obrigados a vender, mercadorias somente à FUCHS; e / ou
- Emparelhamento de produtos: Venda conjunta de diferentes produtos para assegurar que a posição forte relativa a um produto se alarga a outro produto.

Exemplo:

Um produtor com uma posição dominante no mercado apenas vende o seu produto (dominante) em conjunto com um contrato de serviços, sem que a natureza do produto o justifique.

A avaliação específica dependerá sempre de circunstâncias individuais e potenciais considerações de justificação, e deve ser sempre realizada pela respetiva empresa FUCHS com base na legislação local aplicável, se certos aspetos sugerirem uma posição forte ou dominante no mercado.

4 Consequências das violações à proibição de cartéis

A violação das leis *antitrust* pode resultar em riscos consideráveis, que são essencialmente os seguintes:

- Multas avultadas, aplicadas às pessoas responsáveis e à empresa;
- Os clientes e concorrentes lesados podem exigir o ressarcimento dos danos;
- Ineficácia dos acordos legalmente proibidos;
- Responsabilidade penal;
- Responsabilidade ao abrigo da legislação laboral;
- Danos reputacionais para a empresa; e
- Exclusão de concursos públicos.

As multas impostas pelas autoridades *antitrust* atingem frequentemente dezenas, se não centenas de milhões, e, em casos individuais, podem até ascender a milhares de milhões.

O limite máximo das multas impostas devido a uma violação das leis *antitrust* é de dez por cento de todas as vendas mundiais da respetiva empresa.

5 Normas de conduta

5.1 Princípios básicos

Não deve evitar iniciativas negociais sensatas e permitidas devido a um receio infundado de violação das leis *antitrust*, nem entrar irrefletidamente em concorrência, restringindo a cooperação com concorrentes, nem, devido a ignorância, correr o risco de concluir um acordo proibido ou de se envolver em práticas concertadas com um concorrente. O que importa é que reconheça e avalie criticamente quaisquer acordos ou práticas concertadas problemáticas. Por conseguinte, é essencial que utilize esta Política e participe em cursos de formação que ofereçam uma introdução aos princípios básicos dos regulamentos e requisitos *antitrust*, para obter informações e atuar em conformidade. Quaisquer projetos que envolvam concorrentes ou a celebração de contratos de entrega ou de fornecimento importantes / ou a longo prazo devem, com base na legislação local aplicável, ser verificados pela respetiva empresa FUCHS quanto à conformidade com a regulamentação *antitrust*.

Deve, explícita e claramente, distanciar-se de todos os acordos e de qualquer forma de comportamento coordenado. Em caso de dúvida, deve, em primeiro lugar, assinalar a necessidade de uma avaliação por parte do departamento jurídico competente. Em circunstância alguma deve orientar-se pelo lema: "É provável que ninguém descubra".

5.2 Participação em reuniões de associações, feiras e outros eventos

O envolvimento em associações profissionais é necessário e legítimo. No entanto, esta é uma área que atrai a particular atenção das autoridades *antitrust* porque, entre outras coisas, as atividades que violam as leis *antitrust* têm frequentemente lugar no contexto do trabalho relacionado com a associação. Por conseguinte, deve ter especial cuidado quando se trata de qualquer envolvimento em associações profissionais. Em circunstância alguma deve tirar partido do seu envolvimento em associações profissionais, isto é, em comités ou grupos de trabalho, para violar as leis *antitrust*. Nenhum colaborador envolvido em trabalho relacionado com a associação, deve participar em conferências, reuniões ou discussões que sejam relevantes nos termos das leis *antitrust*. Tal também se aplica se adotarem um papel puramente passivo.

É imperativo que reaja se entender que foram violados os limites do que é admissível ao abrigo das leis *antitrust*. Deve abandonar imediatamente uma reunião de associação se, apesar dos seus avisos, os participantes continuarem a debater assuntos sensíveis que envolvam a concorrência. Nesse caso, deve insistir na sua objeção à discussão de tais matérias e que a sua retirada da reunião seja incluída na ata. Estar simplesmente em silêncio não o protegerá de uma futura multa.

Se tiver participado em conversações que possam causar-lhe preocupação, notifique imediatamente a direção ou o Escritório de Conformidade e forneça informações sobre datas, participantes e conteúdo.

Aplicam-se os mesmos princípios a todas as reuniões com concorrentes que possam tomar a forma de reuniões de grupo de trabalho, encontros em bares ou outras reuniões informais.

5.3 Correspondência comercial e comunicação interna (incluindo e-mails)

Ao comunicar tanto interna como externamente, considere sempre como o seu texto pode ser interpretado por terceiros. Tente expressar-se com clareza e evite dar a falsa impressão de ter participado em potenciais práticas concertadas ou acordos com concorrentes, ou de ter usado influência indevida em distribuidores ou fornecedores. A apresentação de conteúdo e a escolha vocabular deve sempre ter em consideração o facto de que o documento pode vir a ser lido por uma autoridade *antitrust*.

Evidentemente, deve ter-se o mesmo cuidado quando se trata de trabalho de relações públicas, comunicados de imprensa ou entrevistas. Abstenha-se de fazer quaisquer comentários sobre futuras fixações de preços ou acordos de volume e não refira o comportamento uniforme dos concorrentes - sem que o assunto individual tenha sido avaliado em termos legais.

6 Escritório de Conformidade do Grupo, comunicação de casos suspeitos e sistema de denúncia

6.1 Escritório de Conformidade do Grupo

Para o ajudar a determinar se, ao abrigo das respetivas leis *antitrust*, um determinado tipo de comportamento é ou não permitido, e para esclarecer, em caso de dúvida, sobre a legitimidade de um tipo de comportamento, a FUCHS criou um Escritório de Conformidade do Grupo, que atua como porto de escala central para todos os Colaboradores da FUCHS. Pode contactar esse escritório, bem como o respetivo Diretor de Conformidade competente, se tiver alguma questão ou pretender efetuar comentários e observações quanto a assuntos relevantes no âmbito da legislação *antitrust*.

E-mail do Escritório de Conformidade do Grupo FUCHS:
compliance@fuchs.com

6.2 Comunicação de casos suspeitos

Os colaboradores da FUCHS que tomem conhecimento de factos específicos e verificáveis, que indiciem a ocorrência de uma violação dos princípios acima referidos, são chamados a comunicá-los imediatamente. Nesses casos, bem como em relação a todas as questões associadas, as pessoas a contactar são os respetivos superiores, o Escritório de Conformidade do Grupo, o respetivo Diretor de Conformidade competente ou a unidade competente. Existe um determinado incentivo para expor a violação de leis *antitrust*: Aqueles que participam em cartéis proibidos podem ficar total ou parcialmente isentos do pagamento de multas se ajudarem a expor o cartel, testemunhando a favor do Estado. A medida da isenção depende da ordem por que são apresentadas às autoridades as propostas de testemunha do Estado (princípio "primeiro a chegar, primeiro a ser servido").

6.3 Sistema de denúncia

As potenciais violações da lei e/ou das regras de conformidade também podem ser comunicadas online, através do nosso sistema de denúncia baseado na Internet, denominado "Comunicação de Conformidade FUCHS". O portal baseia-se numa solução de sistema normalizada, cumprindo os mais elevados padrões de segurança das TI. A Comunicação de Conformidade FUCHS ajuda os colaboradores da FUCHS a apresentar observações pormenorizadas de violações ou casos suspeitos e a entrar em diálogo com a unidade competente. Os utilizadores do Sistema de Comunicação da FUCHS podem manter o anonimato durante todo o processo, se assim o desejarem. Pode aceder-se ao portal → www.bkms-system.net/FUCHS-Compliance-Comunicação

6.4 Como gerir relatórios

Os Colaboradores da FUCHS que, agindo de boa-fé, comunicam potenciais violações desta ou de outra política do grupo, do Código de Conduta ou da lei, não devem ser expostos a medidas de represália. A FUCHS valoriza a abertura. Apoiamos qualquer pessoa que, agindo de boa-fé, comunique preocupações. Tal também se aplica se, mais tarde, estas preocupações vierem a revelar-se injustificadas. Se os colaboradores da FUCHS pensarem que, devido à apresentação da sua comunicação em conformidade com esta Política, ficam sujeitos a tratamento desfavorável, solicitamos-lhes que contactem o Escritório de Conformidade do Grupo ou o Diretor de Conformidade competente. A FUCHS confirma a receção da comunicação no prazo de sete dias e, no prazo de três meses, informa o denunciante sobre como foi gerida a comunicação e que medidas foram tomadas. Contudo, tal não significa que a possível investigação deva ser concluída no prazo de três meses.

Impressão

Editora

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

Escritório de Conformidade do Grupo
compliance@fuchs.com