



Política Global de Direito da Concorrência



Sumário

| | | |
|----------|---|----|
| 1 | Princípio Fundamental | 03 |
| 2 | Lógica | 03 |
| 3 | Objetivo | 03 |
| 4 | Âmbito | 04 |
| 5 | Exigências | 04 |
| | 5.1. Suas Obrigações | 04 |
| | 5.2. Princípios Fundamentais | 05 |
| | 5.3. A relação com concorrentes | 05 |
| | 5.4. Compartilhamento de informações comerciais sigilosas | 06 |
| | 5.5. A relação com fornecedores, clientes (Revendedores e Consumidores Finais) e prestadores de serviço | 07 |
| | 5.6. Abuso de posição dominante/dominância mercadológica | 09 |
| 6 | Consequências | 10 |
| 7 | Comunicação de Suspeitas | 10 |
| 8 | Anexos | 11 |
| | Anexo 1 - Guia de Direito da Concorrência: A relação com Concorrentes | 12 |
| | Anexo 2 - Guia de Direito da Concorrência: A relação com Fornecedores, Clientes e Intermediários | 26 |
| | Anexo 3 - Guia de Direito da Concorrência: O Direito da Concorrência em Transações de Fusão e Aquisição | 39 |

1 Princípio Fundamental

Em conformidade com nosso Código de Conduta, temos um compromisso com uma concorrência justa no âmbito de nossas operações e não nos envolvemos em práticas contrárias aos princípios de concorrência leal de mercado.

2 Lógica

Práticas anticoncorrenciais são obstáculos para o funcionamento sadio dos mercados, obstruem uma concorrência leal e, por fim, causam prejuízo aos consumidores.

3 Objetivo

Esta Política de Direito da Concorrência (doravante denominada “Política”) explica como o direito da concorrência se aplica às atividades comerciais da ALE e determina quais são as nossas obrigações em termos de conformidade.

Ela enfatiza as sérias consequências decorrentes de uma possível violação da lei e o comportamento que os funcionários da ALE devem adotar para assegurar que podemos concorrer no mercado com êxito, respeitando o direito da concorrência onde quer que seja. Você deve estar ciente do direito da concorrência em vigor para minimizar o risco de violação da lei. Para as autoridades, a ignorância do quadro jurídico não representa um argumento de defesa válido.

4 Âmbito

Esta política aplica-se a todos os colaboradores efetivos ou temporários, independente de sua localidade. A conformidade com esta política, independentemente do tempo de casa, é responsabilidade individual de cada um de nossos funcionários.

Esta política enfatiza os riscos específicos referentes ao direito da concorrência aplicável às nossas operações. Algumas áreas e riscos citados nesta política são particularmente pertinentes aos cargos de assessores/gerentes comerciais (SPOT e Rede), Chefes de Operações, Diretores de Operações e Comerciais, tendo em vista a natureza dos deveres característicos de suas funções. Outras áreas e riscos também têm relevância específica para nossos funcionários.

5 Exigências

5.1 Suas Obrigações

Todos na ALE devem agir em conformidade com esta política e:

- Compreender a maneira como o direito da concorrência aplica-se a si mesmo e suas atividades.
- Estar ciente dos tipos de conduta considerados ilegais e dos momentos em que é preciso agir com cautela, por exemplo, ao entrar em contato com os nossos concorrentes.
- Entender as consequências graves para a ALE e para si mesmo da violação do direito da concorrência.
- Estar atento para possíveis riscos relacionados ao direito da concorrência em suas equipes de trabalho de maneira mais abrangente.

- Saber quando é necessário buscar conselhos junto ao Setor Jurídico ou ao contato local de Compliance.
- Entrar em contato com o Setor Jurídico ou com o contato local de Compliance sempre que tiver preocupações ou perguntas.

5.2 Princípios Fundamentais

- O direito da concorrência tem como objetivo a proteção dos consumidores através do fomento de uma concorrência livre e sem distorções entre as empresas, protegendo a livre iniciativa dos agentes de mercado e evitando o uso abusivo do poder do mercado.
- As leis proíbem (i) acordos que resultem em prejuízo à concorrência e (ii) o uso abusivo de poder do mercado por parte de empresas detentoras de dominância mercadológica.
- Os maiores riscos abrangem o contato com os concorrentes, sobretudo através da formalização de acordos comerciais, coordenação de estratégias ou troca de informações sigilosas.
- Riscos também podem surgir na relação com cliente e fornecedores, por exemplo, no contexto de conclusão de contratos de fornecimento ou aquisição de produção futura.
- As mais sérias violações do direito da concorrência (doravante denominadas **"Violações Graves"**) são ilegais mesmo que não resultem em impacto algum no mercado ou em lucro. Não será considerada desculpa se nossos concorrentes adotarem esse tipo de comportamento. Muito pelo contrário, este pode ser um fator agravante.

5.3 A relação com concorrentes

- É considerada Violação Grave o conluio com concorrentes da ALE, incluindo com o objetivo de fixação ou majoração de preços, alocação de mercado ou clientes e/ou estabelecimento de limites de atuação no que se refere a territórios e produtos, envolvimento em licitações fraudulentas ou boicote coletivo de clientes ou fornecedores.

- O conluio pode ocorrer através de contratos formais ou acordos informais e até mesmo orais, como por exemplo, um conchavo para agir de maneira coordenada.
- Se estiver prestes a firmar um contrato com um concorrente, consulte antes o **Guia de Direito da Concorrência: A relação com concorrentes**.

5.4 Compartilhamento de informações comerciais sigilosas

- Compartilhar ou conversar sobre informações comerciais sigilosas com nossos concorrentes pode constituir em si uma Violação Grave do direito da concorrência.
- Compartilhar informações detalhadas referentes a elaboração de preços atuais ou futuros, dados sobre custo, volume, estratégias porvir e planos de investimentos é um comportamento considerado de alto risco (“Informações de Alto Risco”).
- Uma única conversa ou a simples obtenção de informações de Alto Risco por parte de um concorrente (por escrito ou oralmente) podem acarretar uma violação. Por conseguinte, aconselhamos que aja com cautela ao interagir com concorrentes, incluindo em eventos sociais e informais. Você deve recusar-se a receber esse tipo de informações de maneira inequívoca.
- Em caso de a conversa telefônica da qual participe com concorrentes caminhar para temas relacionados a informações concorrencialmente sensíveis, recusar-se a tratar do tema e, caso o interlocutor insista no assunto, desligar o telefone. Proceder da mesma forma ainda que esteja presente na conversa (conferência telefônica) apenas como ouvinte, avisando a todos do desligamento. Solicitar para sempre deixar registrado em ata o motivo da saída.
- Caso seja uma reunião presencial, você deve recusar-se a tratar do tema e, caso o interlocutor insista no assunto, sair do recinto e fazer constar a recusa e o registro da saída na Ata de Reunião (se houver). Você deve proceder da mesma forma ainda que esteja presente na conversa apenas como ouvinte.

- Nós não compartilhamos Informações de Alto Risco com nossos concorrentes. Você deve informar ao Setor Jurídico ou ao contato local de Compliance se receber ou pedirem que você compartilhe esse tipo de informação com um concorrente.
- Informações comerciais menos delicadas podem ser compartilhadas por razões comerciais legítimas, sujeitas a medidas de segurança adequadas (por exemplo, agregar ou tornar anônimos dados e certificar-se de que os mesmos são compartilhados unicamente com as pessoas que precisam acessá-los).
- Para maiores informações, incluindo sobre quando é necessário buscar aconselhamento junto ao Setor Jurídico ou ao contato local de Compliance, consulte o **Guia de Direito da Concorrência: A relação com Concorrentes**.

5.5 A relação com fornecedores, clientes (Revendedores e Consumidores Finais) e prestadores de serviço.

- A grande maioria dos contratos (por exemplo, de compra e venda de bens) firmados junto a fornecedores, clientes e prestadores de serviço (“**contratos verticais**”) são permitidos pela lei da concorrência. No entanto, há exceções.
- Há riscos elevados quando o fornecedor, cliente ou prestador de serviço também é um concorrente. Você não deve firmar contratos com concorrentes sem antes consultar o nosso Setor Jurídico ou contato local de Compliance.
- Algumas cláusulas contratuais são consideradas Violações Graves em contratos verticais e podem acarretar multas elevadas.
- Você não deve impor ou aceitar as seguintes restrições ao firmar contratos com fornecedores, clientes ou prestadores de serviço sem antes consultar o nosso Setor Jurídico ou contato local de Compliance:
 - » Restrições/Fixação de preço de revenda: exigir que o cliente fixe, de maneira direta ou indireta, um determinado preço de venda

de produtos combustíveis para seus próprios clientes. Isto inclui a definição de preços mínimos.

- » Fixar a margem de lucro dos clientes ou o nível máximo de desconto que estes podem dar a seus próprios clientes;
- » Condicionar a concessão de abatimentos à adesão de um determinado preço de revenda;
- » Estabelecer uma relação entre o preço de revenda dos clientes com o preço de revenda dos concorrentes;
- » Fazer uso de ameaças, intimidações, avisos, penalidades de monitoramento, atrasos ou suspensão de entrega de combustível como forma de fixar o preço de revenda;
- » Oferecer preços discriminatórios ou condições comerciais diferenciadas a clientes concorrentes sem uma justificativa objetiva e racional (grau de investimentos, volume de compra, serviços promocionais, condições contratuais, análise de crédito, duração do contrato comercial, equiparação dos preços da concorrência, etc.);
- » Reduzir preços abaixo do custo para excluir um concorrente do mercado ou para impedir a entrada de um novo;
- » Cobrar preços excessivos devido à ausência de concorrência no mercado relevante geográfico;
- » Exigir que o cliente compre um produto (menos desejável) para obter o outro (mais desejável);
- » Se recusar a realizar vendas a um cliente efetivo ou potencial sem qualquer justificativa objetiva e racional;
- » Condicionar descontos a outras compras do cliente.
- » Restrições de clientela ou território: impedir que o cliente comercialize um bem em qualquer território e a qualquer cliente ou clientela, ou determinar o local ou a clientela onde/a qual o cliente pode vender o produto.

- » Restrições de partilha de lucros: exigir que o cliente transfira a terceiro uma certa porcentagem da margem obtida através da revenda do combustível para seus próprios clientes.
 - » Restrições de compartilhamento de informações: exigir que o cliente forneça informações sobre seus próprios clientes (por exemplo, identidade, cotação de preços).
 - » Entrar em conluio com concorrentes para impedir a entrada de um potencial concorrente no mercado através da criação de barreiras à entrada.
- Para maiores informações e detalhes sobre contratos com fornecedores e clientes, consulte o **Guia de Direito da Concorrência: A relação com fornecedores, clientes e intermediários**.

5.6 Abuso de posição dominante/dominância mercadológica

Empresas detentoras de dominância mercadológica devem garantir padrões particularmente elevados de comportamento em suas relações com terceiros. A ALE opera em mercados extremamente competitivos. Preocupações referentes à dominância só surgem a partir do momento em que uma empresa possui uma fatia de mercado de 20% ou mais. Para maiores informações e conselhos referentes ao respeito das regras de dominância, consulte a seção relativa ao assunto no **Guia de Direito da Concorrência: A relação com fornecedores, clientes e intermediários**.

6 Consequências

Somos muito rigorosos quanto ao respeito do direito da concorrência. Se você violar esta Política ou permitir que qualquer outra pessoa o faça, pode estar sujeito à aplicação de medidas disciplinares apropriadas, incluindo demissão. Sanções civis e/ou penais também podem ser aplicadas a seu caso.

O não cumprimento desta Política também pode acarretar em consequências graves para a ALE, incluindo multas elevadas (de até 20% de nosso faturamento anual), custas processuais consideráveis, inviabilidade de contratos e danos à nossa reputação.

7 Comunicação de Suspeitas

Se você testemunhar ou suspeitar de uma violação presente ou futura desta Política, deve informar seu superior hierárquico, gerente ou um contato local de Compliance sobre as suas suspeitas.

Se uma suspeita persistir após informar os contatos locais supracitados ou se não se sentir à vontade, por qualquer razão e qualquer momento, para utilizar os referidos canais para resolver a questão, também pode utilizar o formulário de “Denúncia” no site corporativo do Grupo Glencore: <https://glencore.raisingconcerns.org/>. O site permite fazer a denúncia de maneira anônima.

Além disso, há números de telefones gratuitos para comunicação de suspeitas disponíveis no site supracitado e em Comunicados nos quadros de aviso das Unidades da ALE.

A ALE possui uma política de tolerância zero quanto a represálias contra um indivíduo que tenha, de boa-fé, informado sobre uma suspeita. Todas

as comunicações feitas através dos canais de Denúncia são analisadas e avaliadas de maneira imediata.

Se tiver qualquer dúvida com relação à maneira como deve ser interpretada esta Política, favor entrar em contato com o Setor Jurídico ou contato local de Compliance.

8 Anexos

Maiores informações sobre esta Política estão disponíveis no **Guia de Direito da Concorrência sobre (i) A relação com os concorrentes; (ii) A relação com fornecedores, clientes e intermediários; e (iii) O Direito da Concorrência em Transações de Fusão e Aquisição.**

Anexo 1

Guia de Direito da Concorrência: A relação com Concorrentes

1. Princípio chave

De acordo com o Código de Conduta e a Política Global de Direito da Concorrência da ALE, estamos comprometidos em competir de forma justa e não nos envolvermos em práticas com nossos concorrentes que restrinjam a concorrência justa no mercado.

2. Justificativa

As práticas anticompetitivas entre concorrentes impedem a operação saudável dos mercados, impedem a concorrência leal e acabam prejudicando os consumidores. Elas também podem resultar em sérias sanções para a ALE e para nós como indivíduos, incluindo multas significativas e até processos criminais.

3. Objetivo

O Guia de Direito da Concorrência: A relação com Concorrentes (“Guia”) visa ajudar você a cumprir a Política Global de Direito da Concorrência da ALE (“Política”), fornecendo orientações mais detalhadas sobre os principais riscos da lei concorrencial que você precisa conhecer ao lidar com os concorrentes da ALE.

A lei concorrencial também proíbe acordos entre participantes do mercado em diferentes níveis da cadeia de suprimentos. Os detalhes dos principais riscos da lei concorrencial nesse contexto estão definidos na Política Global de Direito da Concorrência da ALE e orientações adicionais são fornecidas no Guia de Direito da Concorrência: A relação com Fornecedores, Clientes e Intermediários.

4. Escopo

Este Guia aplica-se a todos os funcionários permanentes e temporários em nossos escritórios e bases operacionais pertencentes à ALE. É responsabilidade individual de todos os funcionários cumprir com este Guia, independentemente do grau hierárquico.

Certas áreas e riscos destacados neste Guia são particularmente relevantes para os Gerentes dos Setores, Diretorias, Gerentes/Coordenadores/Assessores Comerciais e Gerentes/Coordenadores/Chefes de Operações da ALE, dada a natureza de suas funções.

5. Orientação

5.1. Visão Geral

O direito concorrencial visa proteger a livre concorrência, sem distorções, em benefício dos consumidores, inclusive ao proteger a tomada de decisão independente dos participantes no mercado. Os mais sérios riscos da lei concorrencial surgem quando se lida com concorrentes.

Alguns acordos e interações com concorrentes são considerados tão prejudiciais à concorrência que são ilegais, mesmo que não tenham impacto no mercado na prática e não resultem em nenhum lucro (“Violações Graves”). Eles podem implicar em multas significativas e até sanções criminais.

Outros tipos de acordos e interações só são problemáticos se tiverem um efeito restritivo sobre a concorrência. Podem resultar em contratos inexecutáveis e perdas financeiras.

As principais áreas de risco ao lidar com concorrentes são:

(i) Colusão

(ii) Troca de informações comercialmente sensíveis

Esses riscos podem surgir de forma isolada ou no contexto de acordos comerciais ou interações com concorrentes que, aparentemente, são inofensivos. Portanto, é importante que você possa identificar os riscos e esteja atento às suas negociações com os concorrentes.

5.2. Colusão

5.2.1. O que é colusão?

O conluio é uma violação grave da lei concorrencial e expõe a ALE e você, individualmente, a riscos significativos de fiscalização. Concordar com um concorrente para adotar quaisquer das seguintes práticas equivalentes à colusão:

- **Fixar preços.** Concordar com um concorrente o preço final que você cobrará de um cliente, ou qualquer elemento do preço, é ilegal. Isso inclui concordar preços mínimos ou níveis de comissão, definir faixas de preço, concordar com descontos ou obrigações de não oferecer descontos, sobretaxas e prêmios (por exemplo, para custos de logística).
- **Alocar mercados ou clientes.** Concordar com um concorrente para permanecer fora dos territórios um do outro ou longe dos clientes do outro é ilegal. Também o será concordar com um concorrente para manter determinadas participações de mercado, para compartilhar lucros ou evitar competir uns com os outros.
- **Reduzir fornecimento ou capacidade.** Concordar com um concorrente sobre cotas de fornecimento ou capacidade de armazenamento é ilegal. Assim também fazer planos conjuntos com um concorrente para reduzir ou fechar capacidade ou gerenciar o fornecimento, por exemplo, para “estabilizar o mercado”.
- **Envolver-se em licitações fraudulentas.** Concordar com um concorrente: para oferecer ou não uma proposta específica, os termos em que você ou outros concorrentes ofertarão é ilegal. Isso inclui, por exemplo, uma licitação para um contrato de fornecimento.
- **Boicote coletivo.** Concordar com um concorrente com a recusa em negociar com um cliente ou fornecedor para excluí-los de qualquer mercado é ilegal.

5.2.2. Colusão através de acordos informais e “entendimentos comuns” com concorrentes

A colusão é mais óbvia quando os concorrentes entram em um acordo formal para fixar preços, alocar mercados ou clientes ou reduzir fornecimento ou capacidade. No entanto, o acordo não precisa ser formal ou mesmo por escrito para estar abrangido nas regras. Portanto, um “acordo de cavalheiros” entre dois concorrentes para evitar a venda aos clientes do outro equivale a conluio, mesmo que o acordo não seja registrado em nenhum contrato por escrito.

Até mesmo um “entendimento comum” entre os concorrentes para coordenar o comportamento pode ser suficiente para violar as regras. Isto exige:

- (i) alguma forma de comunicação de um participante do mercado em relação a comportamento futuro (por exemplo, em uma conversa privada e bilateral com um concorrente ou por meio de sinalização pública para os concorrentes);
- (ii) seguido de ação paralela em resposta por um concorrente.

Portanto, é preciso ter cuidado ao fazer comunicações sobre os futuros planos estratégicos da ALE. Se o objetivo da comunicação for incentivar os concorrentes da ALE a buscar uma estratégia semelhante, e os concorrentes responderem de acordo, isso provavelmente dará origem a um “entendimento comum” em violação das regras. Veja o exemplo abaixo.

Exemplo: “Entendimento comum” para colusão

Em uma conferência do setor, o Distribuidor A defende publicamente as reduções de fornecimento para todo o mercado, a fim de lidar com o excesso de oferta no mercado. O Distribuidor A já reduziu sua capacidade. Após o anúncio do Distribuidor A, os Distribuidores B e C fecham as bases de distribuição em resposta.

Isso poderia significar um “entendimento comum” entre os concorrentes para reduzir o fornecimento e uma séria violação da lei concorrencial.

Não há nenhuma razão legítima óbvia para a ALE estar discutindo uma redução de fornecimento no mercado. Essa comunicação, associada a uma estratégia comum, leva ao risco de que os participantes do mercado sejam vistos como tendo cooperado nesse cenário em vez de determinar seu comportamento e estratégia no mercado de forma independente.

Por outro lado, é legítimo que a ALE comunique publicamente seus planos estratégicos onde haja uma justificativa clara para isso, como fornecer informações relevantes aos investidores e clientes. Veja o exemplo abaixo.

Exemplo: Comunicação legítima de estratégia futura

Em uma chamada de investidores, o produtor A anunciou sua decisão de cortar sua própria produção de Produto X, à luz dos baixos preços sustentados e de uma perspectiva de mercado desfavorável.

Neste cenário, há uma justificativa legítima para a comunicação do Produtor A de seus próprios planos de produção, para atualizar os investidores. Portanto, mesmo que os concorrentes também decidam reduzir sua própria produção, isso não equivaleria a um “entendimento comum” para colusão.

5.2.3. Colusão em acordos comerciais com concorrentes

Mesmo os acordos entre concorrentes que parecem ser acordos comerciais legítimos podem violar o direito concorrencial se o acordo ou as respectivas cláusulas incluírem restrições graves que resultem em colusão entre as partes.

Este risco surge, em particular, no âmbito de acordos comerciais conjuntos, acordos comerciais ou de agenciamento entre produtores/distribuidores concorrentes, nos quais um produtor/distribuidor concorda em vender a produção ou volume de distribuição do outro (bem como vender diretamente sua própria produção ou volume de distribuição). Estes

acordos são geralmente considerados como uma forma de venda conjunta, ou um quase-cartel, e podem dar origem a uma grave violação do direito da concorrência em certas jurisdições. Eles podem ser prejudiciais à concorrência porque eliminam uma fonte de competição para o consumidor final, como mostrado abaixo na Figura 1.

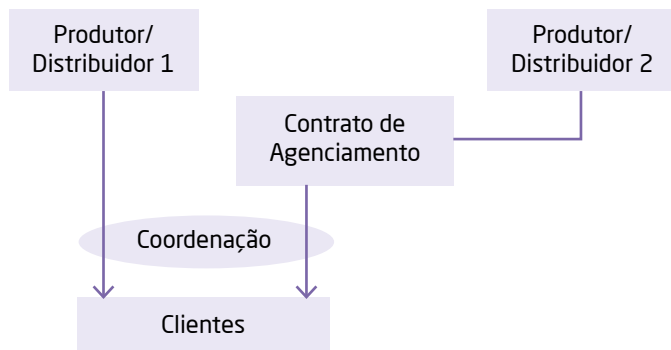


Figura 1: Acordos comerciais / agenciamento entre produtores/distribuidores concorrentes

Outros acordos de risco são aqueles que parecem inofensivos (por exemplo, acordos de fornecimento entre produtores/distribuidores concorrentes), mas que contêm cláusulas que restringem a concorrência. Isso inclui cláusulas que restringem a capacidade ou a produção/o fornecimento, bem como acordos de compartilhamento de lucros ou acordos de compartilhamento de informações entre as partes.

Exemplos: Cláusulas restritivas nos contratos de fornecimento com um produtor/distribuidor concorrente

Restrição de capacidade ou produção

“O Comprador comprará 200 milhões de toneladas de mercadoria de produtor por ano. O produtor/distribuidor não aumentará sua produção/fornecimento anual em mais de 10% sem o acordo do Comprador.”

“O Produtor/distribuidor fornecerá 200 milhões de toneladas de mercadoria ao produtor/distribuidor por ano. O Comprador concorda que fechará suas instalações de produção existentes”.

Partilha de lucros

“O produtor/distribuidor terá direito a 10% da margem obtida pelo Comprador desde a venda de mercadoria aos clientes do comprador, calculada trimestralmente.”

Compartilhamento de informações

“O comprador concorda em compartilhar os detalhes comerciais de suas vendas (incluindo clientes, volumes, destino e preço) com o Produtor/distribuidor, a fim de garantir uma estratégia de mercado coerente e combinada.”

Os acordos de aquisição em conjunto são geralmente compatíveis com a legislação da concorrência, desde que não contenham restrições graves ou que envolvam a partilha de informações comercialmente sensíveis (ver seção 5.3) e não tenham um efeito anticompetitivo na concorrência. O risco de efeitos anticoncorrenciais é mais elevado quando as partes no acordo detêm participações de mercado combinadas significativas (> 20%) e exige uma autoavaliação pelas partes.

Checklist: Acordos com concorrentes

- Verifique se o contrato não contém cláusulas de restrição graves que possam resultar em colusão.
- Você deve entrar em contato com o Setor Jurídico antes de firmar um contrato de agenciamento ou acordo comercial com um produtor/distribuidor concorrente.
- Você também deve consultar o Setor Jurídico antes de firmar o seguinte tipo de contrato ou cláusula com um produtor/ distribuidor concorrente:

- » Contratos de fornecimento que contenham:
 - cláusulas restritivas de capacidade ou níveis de produção;
 - arranjo de participação nos lucros;
 - acordos de compartilhamento de informações que envolvem informações de alto risco ou vão além do que é necessário para o acordo (ver Seção 5.3.2, Cenário 4).
- » Acordos de joint venture.
- » Acordos de compra conjunta:
 - que restringem as atividades das partes fora do âmbito do acordo;
 - que envolvem o compartilhamento de informações de alto ou médio risco (ver Seção 5.3);
 - quando as partes tiverem uma participação combinada de > 20% no mercado em que compram ou vendem.

5.3. Compartilhamento de informações comercialmente sensíveis

5.3.1. Os princípios básicos

Discutir ou compartilhar informações comercialmente sensíveis da ALE com nossos concorrentes também pode ser uma grave violação da lei concorrencial. Isso não se limita a informações sobre preços, mas qualquer informação que seja relevante para o comportamento e a estratégia da ALE no mercado.

Embora a troca regular de informações comerciais sensíveis com um concorrente represente os maiores riscos, mesmo uma troca única ou simplesmente o recebimento de informações de um concorrente pode ser uma violação. Da mesma forma, compartilhar informações através de um intermediário, se você souber que a informação será passada adiante.

Alguns tipos de informação são mais sensíveis (e, portanto, mais arriscados para compartilhar) do que outros. A figura 2 abaixo mostra o tipo de informação que se enquadra nas categorias de alto e médio risco.

Informação de alto risco

- Preços atuais e futuros individualizados
- Custos atuais e futuros individualizados
- Dados de volume atuais e futuros individualizados
- Dados individualizados do cliente
- Estratégia/capacidade/marketing e planos de investimento atuais e futuros

- A troca provavelmente equivale a uma violação grave
- Você não deve compartilhar com concorrentes
- Você deve informar ao Setor Jurídico se receber essas informações de um concorrente ou se tiver conhecimento de que essas informações foram compartilhadas com um concorrente

Informação de risco médio

- Dados atuais históricos ou agregados sobre preço, volume, custo
- Dados de clientes históricos ou agregados e anônimos
- Dados atuais históricos ou agregados sobre volume de negócios / vendas, capacidade, investimentos
- Dados históricos ou de alto nível sobre tecnologias e R&D

- A troca pode ser problemática. Por exemplo, se permitir que uma parte deduza o comportamento atual ou futuro da outra parte no mercado
- Avaliar se existe uma justificativa comercial legítima para a troca, e se a troca é limitada ao que é necessário

Figura 2: Informações de alto risco versus risco médio

Informações de alto risco são tão sensíveis que **nunca devem ser compartilhadas** com um concorrente. Compartilhar essas informações com um concorrente pode resultar em uma **violação grave** e acarretar penalidades significativas para a ALE e para você como indivíduo.

O compartilhamento de informações de risco médio entre concorrentes pode violar a lei de concorrência se eliminar a incerteza, permitindo que se descubra qual será a estratégia e o comportamento competitivo do outro no mercado.

No entanto, quando os concorrentes têm um propósito comercial legítimo de compartilhar informações de risco médio, e as informações não vão além do estritamente necessário para o propósito comercial legítimo, compartilhá-las geralmente será compatível com as leis de concorrência.

Checklist: informação de risco médio

- Existe uma justificativa comercial legítima para a troca de informações? Por exemplo, uma joint venture ou outra cooperação legítima?
- A troca de informações é necessária para a justificativa comercial legítima?
- A informação é limitada ao que é necessário? Poderia ser agregada ou anônima para torná-la menos sensível?
- Em caso de dúvida, consulte o Setor Jurídico para ajudar nessa avaliação.

5.3.2. Partilhar informação na prática

Entramos em contato com nossos concorrentes em nosso dia a dia. Embora seja permissível trocar informações quando isso for estritamente necessário para um propósito comercial legítimo, é importante que você não ultrapasse a linha e viole as leis concorrenciais. Veja abaixo as diretrizes para cenários comuns que você pode enfrentar.

Cenário 1: Reuniões de associações comerciais, eventos do setor, eventos sociais

Grupos da indústria podem facilitar iniciativas pró-competitivas. No entanto, tais eventos não justificam o compartilhamento de informações comerciais altamente sensíveis. As leis concorrenciais se aplicam a todos os contatos com concorrentes, portanto bate-papos informais em reuniões do setor e eventos sociais não são exceção.

Checklist: reuniões de associações comerciais, eventos do setor, eventos sociais

- Você deve ter uma ideia clara sobre o assunto da reunião e quem serão os participantes (por exemplo, revisando uma agenda / lista de participantes, se fornecida)
- Você deve verificar se as atas da reunião estão corretas
- Não tenha nenhum bate-papo informal ou não registrado com concorrentes que envolva a divulgação de informações comercialmente sensíveis
- Se informações comercialmente sensíveis forem divulgadas, você deve deixar a reunião
- Você deve informar o Setor Jurídico se tiver conhecimento de que informações comercialmente sensíveis foram divulgadas

Cenário 2: Benchmarking e pesquisa de mercado

Benchmarking e exercícios de pesquisa de mercado podem ser legítimos e pró-competitivos, por exemplo, se aumentam a transparência no mercado ou resultam em melhor desempenho. No entanto, eles também podem resultar em trocas ilegais de informações ou coordenação entre concorrentes.

Lembre-se de que um concorrente não é uma fonte legítima de inteligência de mercado comercialmente sensível.

Checklist: Benchmarking e Pesquisa de Mercado

- Você nunca deve compartilhar informações de alto risco com um concorrente sem antes consultar o Setor Jurídico.
- Antes de compartilhar informações sobre riscos médios, você deve garantir que as informações sejam estritamente necessárias para o propósito do exercício e consultar o Setor Jurídico para garantir que sejam tomadas as devidas precauções, por exemplo:

- » usar um terceiro independente para condução do exercício
- » garantir que os dados sejam compartilhados somente em um formato agregado, anônimo e/ou histórico
- » assegurar que os resultados do exercício sejam trocados em um fórum aberto (e não bilateralmente ou dentro de um grupo fechado)

Cenário 3: Alta administração cruzada, participações minoritárias, compartilhamento de instalações e outros links

Quando a ALE detém uma participação minoritária ou tem um acordo comercial de longo prazo com uma empresa ou um contrato de cessão de espaços e prestação de serviços de armazenagem de produto, muitas vezes será legítimo ter um membro do conselho ou o direito de acessar determinadas informações a fim de proteger os interesses da ALE. Mas e se a empresa relevante for concorrente? Nesse caso, o interesse comercial da ALE precisa ser equilibrado com a obrigação de não compartilhar informações comercialmente sensíveis com um concorrente ou coordenar o comportamento competitivo.

Checklist: Alta administração cruzada, participações minoritárias, compartilhamento de instalações e outros links

- Você deve consultar o Setor Jurídico antes que qualquer alta administração cruzada ou outro vínculo estrutural com um concorrente seja colocado em prática.
- Se o representante da ALE receber informações de alto ou médio risco, medidas de proteção podem ser necessárias, por exemplo:
 - » barreiras de informação para restringir o fluxo de informações mais amplamente dentro da ALE
 - » obrigação do representante da ALE se recusar a participar de reuniões envolvendo informações de alto ou médio risco

Cenário 4: Disposições de compartilhamento de informações em acordos comerciais com concorrentes

Certas relações comerciais são legítimas mesmo entre concorrentes, por exemplo, um acordo de fornecimento entre dois produtores/distribuidores concorrentes. Quando um acordo é legítimo e compatível com o direito da concorrência, as informações estritamente necessárias para implementar esse acordo também podem ser legalmente trocadas.

Checklist: Disposições de Compartilhamento de Informações em Acordos com Concorrentes

- Você nunca deve compartilhar informações de alto risco com os concorrentes sem consultar o Setor Jurídico.
- Antes de compartilhar informações de risco médio, certifique-se de que as informações sejam estritamente necessárias para o propósito do contrato e considere proteções adicionais, por exemplo:
 - » se a informação pode ser fornecida de uma forma mais agregada, anônima e/ou histórica
 - » se a informação pode ser fornecida a um terceiro independente
- Lembre-se, em caso de dúvida, entre em contato com o Setor Jurídico.

6. Consequências

Se você violar a Política Global de Direito da Concorrência da ALE, conforme explicado mais detalhadamente neste Guia, ou permitir que outra pessoa viole a Política, você poderá estar sujeito a medidas disciplinares adequadas, incluindo demissão. Você também pode enfrentar sanções civis e/ou criminais, incluindo prisão.

O não cumprimento da Política também pode resultar em graves consequências para a ALE, incluindo multas pesadas (até 20% de nosso faturamento anual), litígios dispendiosos, contratos inexecutáveis e danos à reputação.

7. Comunicando Suspeitas

Se você tomar conhecimento ou suspeitar que uma violação da Política, conforme explicada mais detalhadamente neste Guia, tenha ocorrido ou possa ocorrer no futuro, você deve comunicar sua suspeita ao seu supervisor, gerente ou ao contato apropriado de Compliance.

Se uma comunicação permanecer sem solução através dos canais locais acima, ou você por qualquer motivo e a qualquer momento, se sentir desconfortável utilizando os canais locais para resolução de sua preocupação, você também pode comunicá-la através do site do Grupo Glencore - Programa 'Raising Concerns' em www.glencore.com/raising-concerns. O site permite que você faça a comunicação de forma anônima.

Além disso, há números de telefone gratuitos para comunicar as suspeitas, que são publicados no site do Grupo Glencore e disponibilizados nos quadros de aviso das Unidades da ALE.

A ALE tem uma abordagem de tolerância zero para retaliação contra qualquer pessoa que relate uma suspeita de boa-fé. Todas as consultas levantadas por meio desses canais de "Comunicação de Suspeitas" são revisadas e avaliadas imediatamente.

Se você tiver alguma dúvida sobre este Guia ou a Política, entre em contato com o Setor Jurídico.

Anexo 2

Guia de Direito da Concorrência: A relação com Fornecedores, Clientes e Intermediários

1. Princípio chave

De acordo com o Código de Conduta e a Política Global de Direito da Concorrência da ALE, estamos comprometidos em competir de forma justa e não nos envolvermos em práticas com nossos concorrentes que restrinjam a concorrência justa no mercado.

2. Justificativa

As práticas anticompetitivas entre concorrentes impedem a operação saudável dos mercados, impedem a concorrência leal e acabam prejudicando os consumidores. Eles também podem resultar em sérias sanções para a ALE e para nós como indivíduos, incluindo multas significativas e até processos criminais.

3. Objetivo

O Guia de Direito da Concorrência: A relação com Fornecedores, Clientes e Intermediários (“Guia”) visa ajudar você a cumprir a Política Global de Direito Concorrencial da ALE, fornecendo orientações mais detalhadas sobre os principais riscos da lei concorrencial que você precisa conhecer ao lidar com fornecedores, clientes e intermediários.

A lei da concorrência também proíbe alguns acordos e interações com concorrentes. Os detalhes dos principais riscos da lei concorrencial nesse contexto estão definidos na Política Global de Direito da Concorrência da ALE e orientações adicionais são fornecidas neste Guia.

4. Escopo

Este Guia aplica-se a todos os funcionários permanentes e temporários em nossos escritórios e bases operacionais pertencentes à ALE. É responsabilidade individual de todos os funcionários cumprir com este Guia, independentemente do grau hierárquico.

Certas áreas e riscos destacados neste Guia são particularmente relevantes para os Gerentes dos Setores, Diretorias, Gerentes/Coordenadores/Assessores Comerciais e Gerentes/Coordenadores/Chefes de Operações da ALE, dada a natureza de suas funções.

5. Orientação

5.1. Visão Geral

O direito concorrencial visa proteger a livre concorrência, sem distorções, em benefício dos consumidores, inclusive ao proteger a tomada de decisão independente dos participantes no mercado e prevenindo o abuso de poder de mercado.

Contratos de fornecimento/distribuição e de agenciamento/comerciais/prestações de serviços são muitas vezes referidos como **contratos 'verticais'** por envolver entidades que operam em diferentes níveis da cadeia de suprimentos. A maioria dos contratos verticais é permitida pela lei de concorrência, mas alguns não são.

Os principais riscos da lei concorrencial no fornecimento/distribuição e nos contratos de agenciamento/acordos comerciais são definidos abaixo.

Em um contrato de fornecimento/distribuição, as áreas de risco são:

- Restrições severas (manutenção do preço de revenda, restrições ao cliente e territoriais)
- Exclusividade, a menos que seja exigida ou sugerida pela Lei
- Altas participações no mercado em qualquer nível da cadeia de suprimento (> 20%)

- Longa duração (> 5 anos, mas também potencialmente 1-5 anos)
- Provisões para participação nos lucros

Riscos adicionais quando o contrato de fornecimento/distribuição é com um produtor/distribuidor concorrente:

- Restrições graves adicionais em acordos de fornecimento/distribuição (restrições de produção/fornecimento, compartilhamento de informações)
- Participação no mercado significativa (> 20%)

Riscos adicionais em contratos de fornecimento/distribuição quando a ALE pode ser dominante no mercado relevante:

- Conduta que exclui concorrentes (por exemplo, cláusulas de exclusividade, a menos quando é permitido ou sugerido pela Lei, preços predatórios, recusa de fornecimento)
- Conduta que explora os clientes (por exemplo, preços excessivos, subordinação)

Em um contrato de agenciamento/acordo comercial, as áreas de risco estão na atuação como agente de mercado para um produtor concorrente ou onde a ALE atua como agente de mercado para mais de um produtor.

5.2. Quais regras se aplicam?

Diferentes regras de direito da concorrência se aplicam de acordo com:

- (i) se o contrato é um contrato de fornecimento/distribuição ou um contrato de agenciamento/acordo comercial; e
- (ii) se o contrato é com um produtor/distribuidor concorrente.

A tabela abaixo ajuda você a identificar diferentes tipos de contratos, para que você saiba quais regras se aplicam.

| | | |
|---|---|---|
| <p>O contrato é um contrato de fornecimento/distribuição ou um contrato de agenciamento/acordo comercial?</p> | <p>Em um contrato de fornecimento/distribuição: O comprador assume a propriedade das mercadorias e vende para os clientes em seu próprio nome. Assume o risco financeiro e de mercado sob o contrato.</p> | <p>Em um contrato de agenciamento/acordo comercial: O agente vende ou comercializa em nome do fornecedor. Normalmente, o agente não assume a propriedade dos bens nem assume riscos financeiros ou de mercado. Um acordo comercial pode ser um contrato de agenciamento.</p> |
| <p>O contrato é com um concorrente?</p> | <p>O contrato é com um concorrente se a ALE e a contraparte forem cada uma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concorrentes atuais; • Concorrentes potenciais (poderia entrar no mercado rapidamente); • Quase-concorrentes (já tem acesso a volumes de distribuição sob um contrato de fornecimento de longo prazo (> 1 ano) com outro produtor/distribuidor) | |

A Seção 5.3 fornece mais detalhes sobre os riscos para **contratos de fornecimento/distribuição**. A Seção 5.4 fornece mais detalhes sobre os riscos para **contratos de agenciamento/acordos comerciais**. Estas seções definem os riscos gerais e os riscos adicionais que se aplicam se o contrato for com um produtor/distribuidor concorrente.

5.3. Contratos de fornecimento/distribuição

5.3.1. Regras gerais

5.3.1.1. Restrições graves

Em muitas jurisdições, e sujeito a exceções limitadas, é uma violação grave do direito da concorrência impor ou concordar com qualquer uma das seguintes restrições:

- **Restrições de preços de revenda.**
 - (i) Restrições à capacidade do comprador de definir seus próprios preços, incluindo margens e descontos.
 - (ii) Preços máximos e preços recomendados são permitidos, desde que não resultem em preços fixos na prática, não resultem de ameaças, intimidações, avisos, penalidades de monitoramento, atrasos ou suspensão de fornecimento de produto.
 - (iii) Estabelecer uma relação entre o preço de revenda com o preço de revenda dos concorrentes também não é permitido.
- **Restrições territoriais.** Restrições à capacidade do comprador vender uma mercadoria fora de um território específico, ou ditar o destino para o qual o comprador pode vender a mercadoria, ou criar desincentivos para vender fora do território alocado do comprador (por exemplo, uma exigência de transferir o lucro dessas vendas para o fornecedor).
- **Restrições do cliente.** Restrições à capacidade do comprador revender uma mercadoria para qualquer cliente ou grupo de clientes, ditando o grupo de clientes a quem o comprador pode vender ou criar desincentivos de vender para o grupo de clientes (por exemplo, repasse de lucro). Exceções limitadas se aplicam.

5.3.1.2. Outras restrições de concorrência

Os contratos de fornecimento/distribuição também podem restringir a concorrência se uma das partes tiver uma elevada participação no mercado em qualquer dos níveis do mercado ou se contiverem obrigações de

exclusividade, exceto quando exigido ou sugerido por lei, em particular, se o contrato tiver uma longa duração.

- **Participação no mercado > 20%.** É mais provável que o contrato tenha um efeito restritivo sobre a concorrência se uma das partes tiver uma participação no mercado > 20% em qualquer dos níveis do mercado (a montante ou a jusante).
- **Obrigações de exclusividade.** São obrigações do fornecedor para fornecer exclusivamente ao comprador ou o comprador para comprar exclusivamente do fornecedor (ou para fazê-lo em relação a > 80% do total de compras do comprador).
- **Duração.** Contratos com duração de 5 anos ou mais são de maior risco, mas de 1 a 5 anos também podem ser problemáticos em determinadas circunstâncias.
- **Provisões para participação nos lucros.** Estes podem ser problemáticos, em particular, quando desincentivam o comprador a baixar os seus preços, ou incentivam o comprador a não vender a certos territórios ou clientes. Disposições de participação nos lucros também podem inadvertidamente facilitar o compartilhamento de informações relacionadas a informações comercialmente sensíveis.

5.3.2. Regras adicionais quando o contrato de fornecimento/distribuição é com concorrente

Quando a ALE firmar um contrato de fornecimento/distribuição com um produtor/distribuidor concorrente, além do mencionado acima, a ALE também deve cumprir as regras da concorrência sobre acordos entre concorrentes (Veja Guia de Direito da Concorrência: A relação com Concorrentes). Em particular:

5.3.2.1. Restrições graves adicionais

O contrato não deve conter cláusulas que restrinjam a concorrência entre os produtores/distribuidores como concorrentes. Isso pode incluir cláusulas

que restrinjam capacidade ou produção, ou acordos de compartilhamento de informações entre as partes relacionadas a informações comercialmente sensíveis.

Exemplos: Cláusulas restritivas nos contratos de fornecimento com um produtor concorrente

Restrição de capacidade ou produção

“O Comprador comprará 200 milhões de toneladas de mercadoria do Produtor por ano. O produtor não aumentará sua produção anual em mais de 10% sem o acordo do comprador.”

“O produtor fornecerá 200 milhões de toneladas de mercadoria ao produtor por ano. O Comprador concorda que irá encerrar suas instalações existentes para produção.”

Compartilhamento de informações

“O Comprador concorda em compartilhar detalhes comerciais de suas vendas (incluindo clientes, volumes, destino e preço) com o Produtor, a fim de garantir uma estratégia de marketing coerente e combinada.”

5.3.2.2. Outras restrições concorrenciais

Mesmo que o contrato não contenha restrições graves, poderá ter um efeito restritivo sobre a concorrência. Ao avaliar se esse é o caso, aplica-se um padrão mais rigoroso quando o contrato é entre concorrentes.

- **Participação no mercado:** o risco de efeitos anticoncorrenciais é maior quando as partes detêm uma quota de mercado combinada > 20% no mercado de produção ou de fornecimento, ou em segmentos de mercado específicos, por exemplo, graus, usos ou tipos de clientes específicos.
- **Duração do contrato:** Contratos com duração de 5 anos ou mais são de maior risco, mas de 1 a 5 anos também podem ser problemáticos em determinadas circunstâncias.

5.4. Contratos de agenciamento/Acordos comerciais

5.4.1. Regras gerais

Contratos de agenciamento, como acordos comerciais ou agenciamento de vendas, geralmente não dão origem a preocupações com a lei de concorrência. Como o agente está agindo em nome do principal, o principal pode:

- Definir ou concordar com o agente, o preço pelo qual o agente irá vender;
- Especificar o território no qual o agente irá vender; e
- Especificar os clientes a quem o agente irá vender.

No entanto, o risco da lei de concorrência surge quando a ALE é produtora e atua como agente comercial de um produtor concorrente (veja mais adiante) ou quando a ALE atua como comercial para mais de um produtor. Esse arranjo poderia facilitar o conluio ou o compartilhamento de informações comercialmente sensíveis entre os produtores/distribuidores, a menos que medidas apropriadas de delimitação sejam postas em prática. Para obter mais informações sobre os riscos relacionados ao compartilhamento de informações comercialmente sensíveis entre concorrentes, consulte Guia de Direito da Concorrência: A relação com concorrentes.

5.4.2. Regras adicionais em acordo com um produtor concorrente

Firmar contrato de agenciamento/acordo comercial com um produtor/distribuidor concorrente pode, em certas jurisdições, constituir uma violação da lei de concorrência. Este tipo de contrato é considerado em certas jurisdições como um acordo de venda conjunta ou quase-cartel.

5.5. Dominância

5.5.1. Regras gerais

As empresas dominantes devem manter padrões de comportamento particularmente altos em suas relações com terceiros.

Uma empresa é dominante se for capaz de se comportar independentemente de concorrentes, clientes, fornecedores e, por fim, do consumidor final. Ser dominante não é proibido pela lei da concorrência, no entanto, as empresas dominantes não devem “abusar” da sua posição dominante em detrimento de terceiros (em particular para explorar clientes, fornecedores ou excluir concorrentes, potenciais concorrentes do mercado). Preocupações de dominância geralmente não surgem a menos que uma empresa tenha uma participação no mercado de 20% ou mais.

5.5.2. Diretrizes

A ALE atua em mercados competitivos. No entanto, existe o risco de a ALE ser dominante em um mercado específico em que a ALE possa ter uma participação no mercado superior a 20% (inclusive em um subsegmento do mercado); e a participação no mercado do próximo maior concorrente é consideravelmente menor.

Se o acima se aplica, você deve consultar o Setor Jurídico antes de se envolver em qualquer um dos seguintes tipos de conduta:

- **Cobrar preços excessivamente altos.** Isso se refere a preços que não têm relação razoável com o valor econômico do produto fornecido.
- **Negociação exclusiva.** Isso inclui uma exclusividade contratual estrita, excetuado quando exigido ou sugerido pela Lei, mas também pode abranger os tipos de descontos destinados a garantir lealdade da parte dos clientes e impedir que os clientes obtenham seus suprimentos de produtores/distribuidores concorrentes (exceto aqueles que são relacionados à quantidade e idênticos para outros clientes).
- **Comportamento predatório.** Isso significa preços muito baixos destinados a afastar os concorrentes para que os preços possam ser aumentados sem concorrência a longo prazo. Onde os preços estão abaixo do custo variável médio, há uma presunção de que eles são predatórios.
- **Venda casada.** Isso se refere a tornar a compra de um produto ou serviço condicionada à compra de outro produto ou serviço.

- **Recusa de fornecimento.** Recusar-se a fornecer bens ou serviços a um cliente existente e, em alguns casos, a um cliente potencial sem justificativa razoável.
- **Discriminação.** Aplicando condições diferentes (por exemplo, preços) a transações equivalentes com clientes diferentes. É especialmente provável que seja considerado abusivo quando o seu objetivo ou efeito é excluir ou eliminar os concorrentes de uma forma que vá além das condições normais de concorrência.

5.6. Recapitulação e checklist

A tabela e a lista de verificação abaixo resumem as principais áreas de risco para contratos de fornecimento/distribuição e contratos de agenciamento/acordos comerciais. Você deve consultar o Setor Jurídico antes de entrar em qualquer contrato que se enquadre nas categorias **vermelha** ou **laranja**.

| | Contrato de fornecimento/distribuição | Contrato de Agenciamento/Acordo Comercial |
|--|--|---|
| Nos casos em que apenas uma Parte do contrato é um produtor de mercado-ria relevante | <ul style="list-style-type: none"> • Fixação de preço de revenda, restrições de clientes/territoriais. • Participação no mercado das Partes > 20%; ou • Disposições de exclusividade, salvo quando exigido ou sugerido por Lei; e • Contrato é > 1 ano. • Partilha de lucros. | <ul style="list-style-type: none"> • Geralmente não é problemático. • Cuidado necessário onde o agente atua para vários produtores/distribuidores concorrentes. |

| | Contrato de fornecimento/distribuição | Contrato de Agenciamento/Acordo Comercial |
|---|--|---|
| Quando as Partes são produtores/distribuidores concorrentes | <p>Como acima, mais:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compartilhamento de informações, restrições de saída • Contrato de > 1 ano; e • Participação no mercado das Partes > 20%. | <ul style="list-style-type: none"> • Pode equivaler a uma violação grave. • Requer avaliação dos fatos. |

Checklist: Contratos de fornecimento/distribuição

- Você deve consultar o Setor Jurídico antes de firmar um contrato de fornecimento/distribuição que contenha uma cláusula de **restrição grave** (ver 5.3.1).
- Você deve consultar o Setor Jurídico antes de firmar um contrato de fornecimento/distribuição no qual:
 - » Cada parte tem uma participação de mercado de > 20% em qualquer nível do mercado; ou
 - » O contrato contém acordos de exclusividade; e o contrato tem duração > 1 ano.
 - » O contrato contém cláusulas de participação nos lucros.
- Se o contrato de fornecimento/distribuição for com um produtor/distribuidor concorrente, você também deve verificar se o contrato não contém outras restrições que possam ser graves (restrições de produção, compartilhamento de informações sobre preços de venda e clientes). Veja 5.3.2. Em caso de dúvida, consulte o Setor Jurídico.

- Você também deve consultar o Setor Jurídico antes de firmar um contrato de fornecimento/distribuição com um produtor/distribuidor concorrente, em que:
 - » as partes têm uma participação no mercado > 20%; e
 - » o contrato tem duração > 1 ano.

Checklist: Contratos de Agenciamento/Acordos Comerciais (ver 5.4)

- Você deve entrar em contato com o Setor Jurídico antes de:
 - » firmar um contrato de agenciamento/acordo comercial com um produtor/distribuidor concorrente.
 - » firmar um contrato para que a ALE atue como agente de mercado para um produtor onde a ALE já atua como agente de mercado para um ou mais produtores concorrentes ou concorrentes.

Checklist: > 20% de participação no mercado

- Em um mercado onde a ALE tem > 20% de participação no mercado (em qualquer segmento), você deve consultar o Setor Jurídico antes de se envolver em qualquer um dos seguintes comportamentos (ver 5.5.2):
 - » Cobrar preços excessivamente altos
 - » Negociação exclusiva
 - » Comportamento predatório
 - » Venda casada
 - » Recusa de fornecimento
 - » Discriminação

6. Consequências

Se você violar a Política Global de Direito da Concorrência da ALE (“Política”), conforme explicado mais detalhadamente neste Guia ou permitir que outra pessoa viole a Política, você poderá estar sujeito a medidas disciplinares adequadas, incluindo demissão. Você também pode enfrentar sanções civis e/ou criminais, incluindo prisão.

O não cumprimento da Política também pode resultar em graves consequências para a ALE, incluindo multas pesadas (até 20% de nosso faturamento anual), litígios dispendiosos, contratos inexecutáveis e danos à reputação.

7. Comunicando Suspeitas

Se você tomar conhecimento ou suspeitar que uma violação da Política, conforme explicada mais detalhadamente neste Guia, tenha ocorrido ou possa ocorrer no futuro, você deve comunicar sua suspeita ao seu supervisor, gerente ou ao contato apropriado de Compliance.

Se uma comunicação permanecer sem solução através dos canais locais acima, ou você por qualquer motivo e a qualquer momento se sentir desconfortável utilizando os canais locais para resolução de sua preocupação, você também pode comunicá-la através do site do Grupo Glencore - Programa ‘Raising Concerns’ em www.glencore.com/raising-concerns. O site permite que você faça a comunicação de forma anônima.

Além disso, há números de telefone gratuitos para comunicar as suspeitas, que são publicados no site do Grupo Glencore e disponibilizados nos quadros de aviso das Unidades da ALE.

A ALE tem uma abordagem de tolerância zero para retaliação contra qualquer pessoa que relate uma suspeita de boa-fé. Todas as consultas levantadas por meio desses canais de “Comunicação de Suspeitas” são revisadas e avaliadas imediatamente.

Se você tiver alguma dúvida sobre este Guia ou a Política, entre em contato com o Setor Jurídico.

Anexo 3

Guia de Direito da Concorrência: O Direito da Concorrência em Transações de Fusão e Aquisição.

1. Princípio chave

De acordo com o Código de Conduta e a Política Global de Direito da Concorrência da ALE, estamos comprometidos em competir de forma justa e não nos envolvermos em práticas com nossos concorrentes que restrinjam a concorrência justa no mercado.

2. Justificativa

As práticas anticompetitivas entre concorrentes impedem a operação saudável dos mercados, impedem a concorrência leal e acabam prejudicando os consumidores. Eles também podem resultar em sérias sanções para a ALE e para nós como indivíduos, incluindo multas significativas e até processos criminais.

3. Objetivo

O Guia de Direito da Concorrência: O Direito da Concorrência em Transações de Fusão e Aquisição (“Guia”) visa ajudar você a cumprir a Política Global de Direito da Concorrência da ALE, fornecendo orientações mais detalhadas sobre os principais riscos da lei concorrencial que você precisa conhecer quando você estiver envolvido em uma transação de Fusão e Aquisição (“M & A”).

Por favor, note que este Guia não cobre as regras de controle de fusões.

4. Escopo

Este Guia aplica-se a todos os funcionários permanentes e temporários em nossos escritórios e bases operacionais pertencentes à ALE. É

responsabilidade individual de todos os funcionários cumprir com este Guia, independentemente do grau hierárquico.

Certas áreas e riscos destacados neste Guia são particularmente relevantes para os Gerentes dos Setores, Diretorias, Gerentes/Coordenadores/Assessores Comerciais e Gerentes/Coordenadores/Chefes de Operações da ALE, dada a natureza de suas funções.

5. Orientação

5.1. Visão Geral

O direito concorrencial visa proteger a livre concorrência, sem distorções, em benefício dos consumidores, inclusive ao proteger a tomada de decisão independente dos participantes no mercado.

Quando a ALE participa de transações de fusões e aquisições, ela deve obter aprovação de controle de concentração das autoridades de concorrência e garantir que a transação não seja implementada antes da obtenção da aprovação. A ALE também deve garantir que age de acordo com as leis gerais de concorrência ao lidar com outra(s) parte(s) da transação. Cuidado específico é exigido quando as outras partes da transação são concorrentes da ALE.

Este Guia explica as seguintes áreas e riscos da lei concorrencial em transações de fusão e aquisição:

- (i) Compartilhamento de informações comercialmente sensíveis;
- (ii) *Gun-jumping*;
- (iii) Cláusulas de não concorrência;
- (iv) Criação de documentos.

5.2. Compartilhamento de informações comercialmente sensíveis

A ALE pode fornecer ou receber informações comercialmente sensíveis sobre a empresa-alvo durante a fase de *due diligence* e/ou fase de

planejamento de integração de um processo de venda ou aquisição. No entanto, quando a empresa-alvo for um concorrente da ALE, regras básicas devem ser seguidas contra o **compartilhamento ilegal de informações**, o que pode ser uma **violação grave** do direito da concorrência.

- As informações compartilhadas devem ser limitadas àquelas estritamente necessárias à análise de risco e avaliação da transação ou do planejamento da integração.
- Quando a informação é de **alta sensibilidade comercial**, é necessária uma precaução extra.
 - » Informações altamente sensíveis incluem o preço atual e futuro individualizado, o custo, o volume e dados do cliente; estratégia/capacidade/marketing e planos de investimento atuais e futuros.
 - » Informações altamente sensíveis devem ser agregadas e anonimizadas tanto quanto possível para reduzir sua sensibilidade.
 - » Se for necessário compartilhar informações altamente sensíveis para fins de *due diligence* ou planejamento de integração, é aconselhável restringir o compartilhamento de tais informações a um *clean team* de indivíduos que não estejam envolvidos em um papel sênior voltado para o mercado ou para a tomada de decisões. Isso ajudará a mitigar os riscos da lei de concorrência. Você deve consultar o Setor Jurídico sobre como configurar um *clean team*.

Atenção especial deve ser dada a qualquer fluxo de trabalho para avaliar as sinergias entre os negócios que resultarão da transação, pois é mais provável que envolvam o compartilhamento de informações comercialmente sensíveis.

5.3. Gun-jumping

A maioria dos regimes de controle de fusão exige que a conclusão seja suspensa até que a liberação seja concedida. Isso significa que, antes da conclusão, as partes devem continuar a operar como concorrentes independentes e qualquer negociação entre elas deve ser realizada em

condições normais de mercado. Isso ocorre porque é ilegal se envolver no chamado *gun-jumping* quando uma transação está em contemplação, mas ainda não está concluída.

Antes da conclusão:

- as Partes não devem iniciar qualquer integração de seus negócios;
- o comprador não deve exercer nenhum controle operacional sobre qualquer Parte da empresa-alvo do negócio;
- o comprador não deve influenciar as decisões de negócios da empresa-alvo e não deve dar a impressão de que a empresa-alvo ou seus empregados é/são parte do comprador;
- nenhuma das Partes pode agir de maneira que afete a concorrência entre elas (inclusive coordenando o comportamento competitivo ou os preços ou compartilhando excessivamente informações comercialmente sensíveis).

Deve-se ter um cuidado especial com relação aos pactos do vendedor no contrato de compra de ações (ou seja, cláusulas que restrinjam a conduta do vendedor da empresa-alvo entre a assinatura e o fechamento), para garantir que eles não irão além do necessário para proteger o valor da empresa-alvo.

Exemplo de um pacto de vendedor inadmissível

“Desde a data deste Contrato até a Data de Conclusão, o Vendedor compromete-se a que a empresa-alvo não entre, altere ou rescinda qualquer contrato sem o consentimento prévio do Comprador.”

Análise: *Embora seja permitido à empresa-alvo buscar o consentimento do comprador para alterações em contratos relevantes (ou seja, quando exceder um certo limite de valor), o comprador não deve ter controle sobre o curso normal dos negócios da empresa, antes do fechamento da transação.*

No entanto, o planejamento de integração normal é permitido, desde que seja possível revertê-lo se a transação não for executada.

Exemplos de etapas de planejamento de integração permitidas/proibidas

| Tipos de etapas proibidas | Tipos de etapas permitidas |
|--|---|
| Transferir ou alocar clientes, integrando operações de negócios ou coordenando práticas competitivas | Discutir a estratégia de comunicação para os clientes sobre a fusão |
| Engajar-se em atividades gerais de planejamento de negócios com a empresa-alvo, estar envolvido na operação ou na tomada de decisões dos negócios da empresa-alvo | Discutir planos de vendas e marketing pós-conclusão com os clientes (mas deve estar condicionado à aprovação) |
| O comprador dá a impressão de que está representando a empresa-alvo para terceiros; clientes ou reunião em conjunto; negociação em conjunto com clientes, fornecedores, outros parceiros de negócios | Discussões com os fornecedores da empresa-alvo, mas devem estar condicionados à aprovação e não discutir os termos atuais formalizados com os fornecedores pela empresa-alvo |
| Nomeação de pessoal para funções pós-integração | Planejar e organizar compromissos de pessoal pós-integração |

5.4. Cláusulas de Não concorrência (cláusulas restritivas)

Contratos de compra e venda geralmente contêm uma cláusula de não concorrência.

As cláusulas de não concorrência são geralmente permitidas ao abrigo da lei da concorrência se forem acessórias (ou seja, diretamente relacionadas, necessárias e proporcionais) à transação principal. Se uma cláusula vai além do que é diretamente relacionado, necessário e proporcional à transação, ela pode violar as regras dos acordos anticoncorrenciais. Nesse cenário, o contrato pode ser inexecutável e multas podem ser impostas.

Uma cláusula de não concorrência deve ser suficientemente limitada no âmbito e duração para ser considerada acessória:

- **Assunto:** deve ser limitado aos produtos e serviços nos quais a empresa-alvo é principalmente ativa.
- **Âmbito:** deve ser limitado à área onde a empresa-alvo está ativa imediatamente antes da transação.
- **Duração:**
 - » Em uma venda de empresa/negócio, uma cláusula de não concorrência imposta ao vendedor para impedir que ele concorra com a empresa-alvo é geralmente admissível por **dois anos** se a empresa-alvo incluir o *ágio*, e até **três anos** se também incluir *know-how*.
 - » Em uma joint venture (“JV”), uma cláusula de não concorrência imposta às pessoas que possuam parentesco com a JV de competir com a JV, é geralmente permitida **pela duração da JV**. Durações mais longas podem ser justificáveis em certas circunstâncias, no entanto, elas requerem consulta ao Setor Jurídico.

Exemplo de uma cláusula de não concorrência não conforme

Cenário: Aquisição de uma empresa que vende trigo na Europa.

“O vendedor concordou que, por um período de dez anos a partir da data de conclusão, nenhum membro do seu grupo fornecerá qualquer

grão, semente ou produtos relacionados em qualquer território.

Análise: *O escopo do produto e o alcance geográfico vão além das atividades da empresa-alvo e a duração é mais longa do que o necessário para proteger o valor da empresa-alvo.*

Você **deve entrar em contato com o Setor Jurídico** antes de firmar um contrato que contenha uma cláusula de não concorrência.

5.5. Lidando com Licitantes e Propostas apresentadas em Consórcio

Em um cenário competitivo de leilões de fusões e aquisições, as comunicações entre os licitantes sobre suas intenções em relação ao leilão podem gerar risco antitruste em certas jurisdições. Isso inclui divulgar se eles vão apresentar oferta, o preço ou outros termos que eles vão ofertar e, em particular, concordar em não apresentar oferta.

Qualquer contato proposto com uma Parte que possa ser um licitante em um processo competitivo relacionado a esse processo deve ser discutido com o Setor Jurídico.

O envio de uma proposta de consórcio pode ser permitido (inclusive quando o consórcio inclui o(s) concorrente(s) da ALE), se o contrato de consórcio for suficientemente transparente, permitido contratualmente ou aprovado pelo vendedor e **desde que as condições abaixo sejam atendidas.**

Deve haver uma justificativa objetiva de eficiência para a proposta conjunta (por exemplo, se os licitantes conjuntos não puderem apresentar uma proposta competitiva de forma autônoma ou a proposta conjunta permitir que as empresas juntem conhecimentos complementares). Qualquer restrição aos licitantes deve ser diretamente relacionada, proporcional e necessária à implementação do acordo de licitação conjunta.

Também deve ser tomado cuidado para assegurar que nenhuma informação competitiva sensível seja trocada entre os licitantes conjuntos. Caso tal troca seja necessária para atingir as metas do consórcio (por exemplo, para chegar a um entendimento em relação à alocação dos ativos entre

os membros do consórcio), ela deve ser estritamente limitada ao que é objetivamente necessário e restrita, apenas, a um *clean team*.

5.6. Orientação do documento

As autoridades de concorrência têm amplos poderes para solicitar documentos internos como parte de sua revisão de uma transação, e documentos internos têm um peso significativo em evidenciar como as Partes de uma transação consideram os mercados, sua própria posição dentro dos mercados e o provável impacto da transação.

Portanto, você deve ter cuidado ao criar documentos e presumir que todos os documentos internos que discutem uma transação ou os mercados relevantes serão analisados por uma autoridade de concorrência. É importante evitar linguagem que possa ser mal interpretada ou retirada do contexto. Por exemplo, terminologia como “domínio”, “alavancagem”, “oligopólio”, “fortes barreiras à entrada”, “liderança de mercado” e “poder de mercado” têm significado específico na lei de concorrência e é fácil para tais palavras serem mal interpretadas. Observe que “documentos” não são apenas apresentações formais ou memorandos, mas também incluem e-mails, anotações manuscritas e todos os outros arquivos.

Documentos legalmente privilegiados são geralmente protegidos contra divulgação. Você deve fazer o seguinte para ajudar a manter o privilégio legal:

Checklist: Privilégio Legal

- Marque todos os documentos preparados para os propósitos da análise antitruste (incluindo qualquer análise econômica) como “Privilegiado e Confidencial - Preparado a pedido do Conselho Externo”.
- Evite copiar, anotar, encaminhar ou resumir aconselhamento legal, pois isso pode resultar em perda de privilégio legal.
- Armazene documentos legalmente privilegiados separadamente.

6. Consequências

Se você violar a Política Global de Direito da Concorrência da ALE (“Política”), conforme explicado mais detalhadamente neste Guia, ou permitir que outra pessoa viole a Política, você poderá estar sujeito a medidas disciplinares adequadas, incluindo demissão. Você também pode enfrentar sanções civis e/ou criminais, incluindo prisão.

O não cumprimento da Política também pode resultar em graves consequências para a ALE, incluindo multas pesadas (até 20% de nosso faturamento anual), litígios dispendiosos, contratos inexecutáveis e danos à reputação.

7. Comunicando Suspeitas

Se você tomar conhecimento ou suspeitar que uma violação da Política, conforme explicada mais detalhadamente neste Guia, tenha ocorrido ou possa ocorrer no futuro, você deve comunicar sua suspeita ao seu supervisor, gerente ou ao contato apropriado de Compliance.

Se uma comunicação permanecer sem solução através dos canais locais acima, ou você por qualquer motivo e a qualquer momento se sentir desconfortável utilizando os canais locais para resolução de sua preocupação, você também pode comunicá-la através do site do Grupo Glencore - Programa ‘Raising Concerns’ em www.glencore.com/raising-concerns. O site permite que você faça a comunicação de forma anônima.

Além disso, há números de telefone gratuitos para comunicar as suspeitas, que são publicados no site do Grupo Glencore e disponibilizados nos quadros de aviso das Unidades da ALE.

A ALE tem uma abordagem de tolerância zero para retaliação contra qualquer pessoa que relate uma suspeita de boa-fé. Todas as consultas levantadas por meio desses canais de “Comunicação de Suspeitas” são revisadas e avaliadas imediatamente.

Se você tiver alguma dúvida sobre este Guia ou a Política, entre em contato com o Setor Jurídico.

