

Grupo FUCHS PETROLUB  
Política AntiTrust

LUBRICANTS.  
TECHNOLOGY.  
PEOPLE.





## ÍNDICE

Prefácio	4
<b>1. Regulamentos legais na Alemanha</b>	<b>5</b>
1.1 Proibição de acordos comerciais de restrição à concorrência	5
1.2 Proibição do abuso de uma posição dominante no mercado	5
1.3 Controlo de fusões de empresas	6
<b>2. Proibição de cartéis</b>	<b>7</b>
2.1 Princípios	7
2.2 Restrições horizontais à concorrência	8
2.3 Cooperação permitida com concorrentes	8
2.4 Restrições verticais à concorrência	9
<b>3. Consequências das violações à proibição de cartéis</b>	<b>10</b>
<b>4. Poderes de investigação das autoridades antitrust e normas de testemunha do Estado</b>	<b>11</b>
4.1 Poderes de investigação	11
4.2 Programas de Indulgência	11
<b>5. Normas de conduta</b>	<b>12</b>
5.1 Princípios básicos	12
5.2 Transações de negócios com concorrentes	12
5.3 Negociação com distribuidores/revendedores	12
5.4 Participação em reuniões de associação, feiras de negócios ou outros eventos	13
5.5 Correspondência de negócios e comunicação interna (incluindo e-mails)	13
<b>6. Conduta durante as investigações corporativas realizadas pelas autoridades antitrust</b>	<b>14</b>
<b>7. Diretor de Conformidade, sistema de denúncia e linha direta</b>	<b>15</b>

## PREFÁCIO

Caros Colaboradores,

A conformidade às leis em vigência e aos regulamentos legais é parte da identidade corporativa da FUCHS, o que se reflete, também de forma importante, no Código de Conduta da FUCHS.

A legislação antitrust é de particular importância, já que a violação de seus regulamentos, muitas vezes bastante complexos, pode levar a multas elevadas, a obrigação de pagamento de indenizações e, até mesmo, a processo criminal. Além disso, tal violação pode prejudicar permanentemente a reputação da FUCHS.

A finalidade desta política é concentrar-se nas principais declarações antitrust que precisam ser observadas no mercado Alemão, no sentido de assegurar que os colaboradores da FUCHS, que lidam com as referidas questões, tenham um melhor entendimento dos problemas que possam surgir eventualmente e dar-lhes orientações específicas sobre como agir. Tentamos, ao máximo, prescindir de listagem de parágrafos separados ou de detalhes legais. Em todos os casos em que a legislação antitrust é de relevância, o departamento jurídico responsável precisa estar envolvido o mais cedo possível.

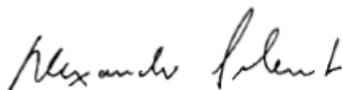
Obviamente, a política não pode abranger todas as situações. Se houver dúvidas ou necessitar de mais informações, entre em contacto com o Diretor de Conformidade do grupo FUCHS PETROLUB.

Além disso, criamos uma linha direta que pode ser utilizada para contactar os especialistas de direito antitrust do nosso escritório jurídico. Por meio desta linha direta e do sistema de denúncia on-line “FUCHS *Compliance Communication* (Comunicação de Conformidade da FUCHS)”, é possível – de forma anónima se desejar – fornecer pistas e expor suas suspeitas referentes às violações de direito antitrust na sua empresa. Você encontrará mais informações e os detalhes de contacto sobre o Diretor de Conformidade e o escritório jurídico no final deste documento.

Solicitamos que dê atenção plena a esta política e tenha o cuidado de agir sempre em conformidade com as normas descritas neste documento.

Mannheim, Janeiro de 2015

FUCHS PETROLUB SE



Dr. Alexander Selent

Vice-Presidente do Conselho e CFO



Claudio F. Becker

Diretor de Conformidade

## 1. REGULAMENTOS LEGAIS NA ALEMANHA

A finalidade da legislação antitrust é manter a livre concorrência e evitar que o poder económico impeça a efetividade da concorrência. Neste contexto, a legislação antitrust é, com frequência, designada como lei da concorrência. Entretanto, a lei da concorrência é um termo mais genérico, pois, além das leis antitrust, também abrange as normas de iniquidade, que foram codificadas na Lei Alemã contra a Concorrência Desleal (UWG). O objetivo da lei UWG é proteger o indivíduo contra a concorrência desleal, embora a finalidade principal da lei antitrust, que é codificada na Lei Alemã contra Restrições da Concorrência (GWB), seja manter ou proteger a concorrência em si.

Qualquer organização que esteja ativa na Alemanha precisa respeitar as leis antitrust que se aplicam a toda restrição da concorrência que tenha um impacto na Alemanha independente da sua origem real. Além disso, a legislação antitrust europeia precisa ser respeitada, a qual é, aliás, bem semelhante à Alemã. Basicamente, a legislação antitrust abrange três áreas:

### 1.1 PROIBIÇÃO DE ACORDOS COMERCIAIS DE RESTRIÇÃO À CONCORRÊNCIA

Com relação às negociações diárias com os clientes, fornecedores e concorrentes, é sobretudo a proibição dos cartéis e suas isenções que são relevantes. Informações mais detalhadas sobre este tópico serão abordadas a seguir (consulte o capítulo 2).

### 1.2 PROIBIÇÃO DO ABUSO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE NO MERCADO

Caso a FUCHS tenha uma posição dominante no mercado, não se pode abusar disso. O abuso pode consistir em cobrar preços excessivos ou usar condições diferenciadoras que possam apenas ser impostas devido à posição de dominância no mercado e devido à falta de concorrência efetiva. Também se fala em abuso se existir um tratamento desigual de clientes e fornecedores sem qualquer justificativa factual ou se existir um impedimento injusto dos concorrentes. Exemplos típicos são a recusa de fornecer mercadorias, a proibição das vendas casadas<sup>1</sup>, assim como descontos ou sistemas de bônus.

Uma empresa que não é exposta à concorrência substancial no seu mercado ou que tem uma posição superior no mercado é aquela que domina o mercado. O controlo do mercado depende, entre outras coisas, da quota de mercado da empresa, do seu poder financeiro ou do seu acesso aos mercados de fornecimento e de vendas. Considera-se que uma empresa é dominante no mercado se ela tiver uma quota de mercado de pelo menos 40%. Mesmo que não seja esse o caso, pode haver uma posição dominante de mercado conjunta. Um grupo de empresas é considerado dominante no mercado se for formado por três ou menos empresas que, juntas, mantêm uma quota de mercado de 50% ou se for formado por cinco ou menos empresas que, juntas, mantêm uma quota de mercado de dois terços.

A aplicação das normas e regulamentos legais relevantes em casos isolados é difícil, especialmente por causa da necessidade de determinar com exatidão o mercado e as quotas de mercado relevantes. Se você estiver preocupado com uma possível posição de mercado forte ou dominante, entre em contacto com o departamento jurídico.

---

<sup>1</sup> A venda de um produto a um cliente na condição expressamente declarada que tem que comprar um segundo produto. O cliente pode não querer comprar o segundo produto, ou pode querer comprá-lo noutra local a um preço mais baixo. Estes acordos são ilegais se restringem a concorrência.

### Exemplos:

- (1) *Embora a decisão de uma empresa de não fornecer a um cliente não seja abuso em si, é considerada abuso se, devido ao domínio de mercado do fornecedor, isso tiver efeitos prejudiciais à concorrência.*
  
- (2) *Uma empresa aérea que domina o mercado de voos entre Berlim e Frankfurt cobra valores bem mais altos por esses voos, que têm grande procura, do que por voos entre Berlim e Munique, embora a distância entre estes destinos seja um pouco maior. A menos que haja razões justificáveis, tal conduta é proibida pela legislação antitrust Alemã.*
  
- (3) *Devido a um evento inesperado, há muita procura de produtos específicos que são exclusivamente produzidos e vendidos pelo fornecedor P. Assim, o fornecedor P vende os produtos durante esse período, apenas em conjunto com um contrato de serviço, o que tende a ter uma procura menor. Devido a essa imposição, P abusa de sua posição dominante no mercado nos termos da lei antitrust, pois não há nenhuma razão factual aparente para pressionar os clientes a aceitar o serviço de contrato que, no geral, não é desejado. Isso simplesmente apresenta um aumento indevido no preço dos produtos.*

### **1. 3 CONTROLO DE FUSÕES DE EMPRESAS**

A finalidade do controlo das fusões é agir contra as fusões corporativas que são prejudiciais à concorrência e que pressupõem a fusão entre duas ou mais empresas. Assim, a partir de um certo tamanho, as fusões podem ser realizadas somente se elas tiverem aprovação prévia das autoridades antitrust competentes. O que precisa ser levado em consideração é o facto de que, de acordo com a lei Alemã, mesmo a aquisição de 25% das ações ou os direitos de voto em outra empresa estão sujeitos aos procedimentos de controlo de fusão. Mesmo a aquisição de partes substanciais dos activos de outra empresa, pode representar uma fusão e, portanto, justificar o requisito de registo junto das autoridades antitrust. Entretanto, as normas legais não são aplicáveis a fusões entre empresas que eram uma unidade económica antes de a fusão ocorrer de facto, o que significa, em particular, grupos corporativos.

Quando se trata da avaliação material das fusões, é necessário estabelecer se a fusão constituiria um obstáculo considerável para a concorrência efetiva. Tal facto em particular pode ser o caso se a fusão levar ou reforçar uma posição dominante no mercado.

## 2. PROIBIÇÃO DE CARTÉIS

### 2.1 PRINCÍPIOS

De acordo com a seção 1 da Lei Alemã de Restrições à Concorrência (GWB) e o Artigo 101 do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFEU), são proibidos os seguintes acordos:

- Acordos entre empresas e decisões tomadas por associações corporativas, assim como práticas concertadas
- que tenham como objetivo ou efeito
- a prevenção, restrição ou distorção da concorrência.

Isso não só se aplica à conduta dos concorrentes entre si (cartéis horizontais), mas também às empresas que operam em níveis económicos diferentes, como produtores e parceiros de distribuição (cartéis verticais).

Entende-se como um acordo qualquer entendimento verbal ou escrito. Basta que as partes envolvidas manifestem expressamente a sua vontade comum para se comportarem no mercado de um certo modo. A possibilidade da implementação legal desse entendimento conjunto não tem importância. Consequentemente, até um “acordo de cavalheiros” é considerado por lei um acordo. O que é proibido é a celebração de um acordo que não vai ser posto em prática.

As decisões tomadas pelas associações corporativas diferem dos acordos, já que elas não são o resultado do consenso unânime de todas as partes envolvidas, mas podem, de facto, ser alcançadas pela decisão majoritária. Neste caso, também, o acordo jurídico é irrelevante. Uma decisão tomada pelos membros deve também ser atribuída a um membro que votou contra a decisão, já que ele acaba implementando-a.

*Exemplos: A proibição de filiação em outras associações, o estabelecimento de preços mínimos de vendas pelos membros.*

Uma prática conjunta é qualquer realização coordenada que, em vez de resultar em um acordo, coloca a cooperação prática intencionalmente antes da concorrência carregada de riscos. Embora o simples comportamento de imitação (conduta paralela) não possa ser facilmente categorizado como prática conjunta (por exemplo, o preço da gasolina sobe de forma quase simultânea em vários produtores), em casos específicos, ele certamente pode ser considerado como tal. Cruza-se o limite entre as acções autónomas legais realizadas por empresas particulares e a conduta coordenada somente se a acção de imitação for baseada em contacto mútuo, por exemplo, na troca de informações com a concorrência

Um exemplo típico de práticas coordenadas é a troca de parâmetros de concorrentes durante uma conferência da associação.

Uma das características dos seus objetivos ou acções é simplesmente que a restrição à concorrência não precisa ter sido implementada visando ao pleno êxito. A simples intenção de restringir a concorrência é suficiente. Por outro lado, mesmo as medidas que não se destinam a restringir a concorrência, mas que, todavia, têm tal efeito, são cobertas pela proibição.

## 2.2 RESTRIÇÕES HORIZONTAIS À CONCORRÊNCIA

Restrições horizontais à concorrência referem-se ao relacionamento dos concorrentes entre si. Casos importantes de medidas óbvias de restrição à concorrência entre concorrentes são os seguintes:

- acordos de fixação de preços, aumentos de preços ou componentes de preços (por exemplo, abatimentos, descontos, juros) ou outras condições essenciais de negócios
- a divisão de mercados por produto, área ou clientes
- acordos sobre contenção da produção ou corte das capacidades produtivas
- a troca de informações confidenciais diferentes sobre questões que são importantes para a concorrência (a menos que, em casos particulares, isso seja realizado em condições especiais)
- acordos sobre propostas divulgadas em um processo de levantamento de preços, que excedam os limites dos acordos permitidos de cooperação (por exemplo, grupo de trabalho ou consórcio).

## 2.3 COOPERAÇÃO PERMITIDA COM CONCORRENTES

A proibição dos cartéis não se aplica de forma absoluta. Acordos de cooperação entre concorrentes podem ser permitidos em certas circunstâncias. Eles não necessitam de aprovação das autoridades antitrust. A FUCHS deve decidir por si mesma se, devido a circunstâncias excepcionais, tal cooperação é isenta.

De acordo com a regra geral, esses tipos de conduta podem ser isentos se eles levarem ao aumento da eficiência a partir da qual o lado oposto do mercado, isto é, o cliente da FUCHS, beneficiará, por exemplo, com preços mais baixos ou melhor qualidade.

Exemplos de métodos de trabalho que podem, em casos particulares, ser permitidos são os empreendimentos conjuntos em compras, assim como cooperações de pesquisa e desenvolvimento e procedimentos de informações de mercado.

Uma vez que a isenção depende de certas condições rigorosamente definidas e uma vez que, em regra, as condições gerais de mercado, como, por exemplo, a fatia de mercado das empresas envolvidas, são importantes para a avaliação antitrust, uma análise prévia pelas autoridades antitrust é indispensável para toda e qualquer cooperação com concorrentes.

## 2.4 RESTRIÇÕES VERTICAIS À CONCORRÊNCIA

As restrições à concorrência vertical referem-se às medidas tomadas pelas empresas como parte dos relacionamentos baseados na troca, em que as empresas pertencem a diferentes níveis económicos, como produtores e distribuidores. Mesmo com relação aos relacionamentos baseados em trocas, há medidas, de restrição da concorrência, problemáticas ou proibidas que precisam ser avaliadas pelos seus próprios méritos nos termos da lei antitrust. Elas incluem, por exemplo:

- proibição da fixação de preços (isto é, o fornecedor não pode ditar ao seu distribuidor os preços que ele vai cobrar a outros compradores)
- fixação de preço máximo
- recomendações de preço
- compra fixada
- proibições de concorrência
- proteção regional/exclusividade
- arranjos que restringem o território onde, ou o tipo de clientes a quem, um distribuidor pode vender as mercadorias adquiridas
- arranjos que estabelecem relações exclusivas e a longo prazo entre o distribuidor e o fornecedor.

O sistema de distribuição não deve ser usado, de modo algum, para obstruir ou pretender obstruir a exportação ou a reimportação de mercadorias. Portanto, as medidas, como as proibições às exportações impostas a um distribuidor e todas as restrições comparáveis (por exemplo, desconto diferenciado ou sistemas de bônus) que servem ou se destinam a servir de uso para fechar os mercados, não são permitidas.

Na medida em que os acordos de restrição à concorrência anteriormente mencionados estão incluídos nos relacionamentos contratuais verticais, eles devem, sem exceção, ser examinados pelo departamento jurídico que terá de decidir até que ponto eles são admissíveis nos termos da lei antitrust.

### 3. CONSEQUÊNCIAS DAS VIOLAÇÕES À PROIBIÇÃO DOS CARTÉIS

As violações da lei antitrust estão associadas a riscos consideráveis. Basicamente, elas são:

- multas elevadas impostas às pessoas e empresas envolvidas
- pedidos de indenização pelas partes lesadas, isto é, clientes e concorrentes
- ineficácia de acordos em relação a violação da proibição
- consequências penais
- consequências no âmbito das leis laborais
- perda da reputação para a empresa

As multas impostas pelas autoridades antitrust têm, nos últimos tempos, atingido, com frequência, dezenas se não centenas de milhões. O limite máximo para as multas impostas decorrentes da violação da lei antitrust é dez por cento das vendas mundiais totais da respetiva empresa. Por exemplo, em um caso recente bem divulgado, o Órgão Federal Alemão de Combate a Cartéis ('Bundeskartellamt') impôs multas de centenas de milhões às empresas envolvidas em cartéis de salsicha e cerveja. Com frequência, as multas impostas pela Comissão Europeia são, até mesmo, mais severas e têm, na maioria dos casos, atingido quantias que se aproximam do bilhão.

## **4. PODERES DE INVESTIGAÇÃO DAS AUTORIDADES ANTITRUST E PROGRAMAS DE INDULGÊNCIA**

### **4.1 PODERES DE INVESTIGAÇÃO DAS AUTORIDADES ANTITRUST**

Mediante a suspeita de práticas ilegais, as autoridades antitrust Alemãs e Europeias podem, a qualquer momento, dar início às investigações para descobrir violações da lei antitrust. Isso pode levar a solicitações formais de informações, assim como buscas e confiscos. Os poderes de investigação das autoridades antitrust incluem, por exemplo:

- a busca de instalações comerciais e privadas
- a inspeção de documentos e arquivos eletrônicos
- o confisco de documentos e periféricos eletrônicos de dados
- entrevistas com suspeitos e testemunhas
- entrevistas com colaboradores
- requisições por escrito para obter informações

### **4.2 PROGRAMAS DE INDULGÊNCIA**

Pessoas que participam em cartéis proibidos podem ser isentas, parcial ou totalmente, do pagamento de multas se, ao virarem testemunhas do Estado, auxiliarem na descoberta do cartel. Isto representa um incentivo particular para descobrir violações da lei antitrust e tem, nos últimos anos, levado a um aumento considerável do número de processos de multas monetárias diante das autoridades antitrust nacionais e europeias. Se a empresa arrependida teme que (também) outras envolvidas no cartel pretendam fazer uso do programa de indulgência, ela deve, antes de tudo, contactar rapidamente a autoridade antitrust responsável para tentar ser a primeira empresa a fornecer as informações importantes e evidências (princípio da ordem de chegada).

Se você receber informações sobre questões que possam ser importantes nos termos da lei antitrust, o departamento jurídico/o responsável de conformidade deve ser informado imediatamente para assegurar que a FUCHS, se necessário, possa começar a tomar as medidas necessárias.

## 5. NORMAS DE CONDUTA

### 5.1 PRINCÍPIOS BÁSICOS

Acordos de cooperação economicamente admissíveis e razoáveis não devem ser nem evitados devido a receios infundados de violação da lei antitrust, nem devem ser realizados acordos de cooperação de restrição à concorrência de forma descuidada. O que importa é que os acordos problemáticos ou práticas conjuntas sejam reconhecidos e avaliados de forma crítica. Para isso, é indispensável que os colaboradores da FUCHS que lidam com tais questões estejam cientes dos princípios da lei antitrust Alemã e que o departamento jurídico esteja envolvido desde o estágio inicial do caso. Isto aplica-se não só, a todos os acordos com concorrentes e à celebração importante e/ou a longo prazo de contratos de compra ou fornecimento com clientes ou fornecedores, mas também a acordos com parceiros, por exemplo, à união de forças para realizar trabalhos de pesquisa e desenvolvimento.

### 5.2 TRANSAÇÕES DE NEGÓCIOS COM CONCORRENTES

A não ser que as informações possam ser obtidas em fontes geralmente acessíveis, não se discute com concorrentes a conduta da FUCHS no que se refere a questões relacionadas à concorrência, assim deve-se evitar falar sobre o seguinte:

- preços e alterações de preços planejadas, componentes de preços
- vendas em geral/condições de compra (por exemplo, prazos de pagamento ou de tempo)
- divisão por área geográfica, clientes ou fontes de aquisição
- custos, capacidades, pedidos recebidos
- desenvolvimentos técnicos e investimentos
- apresentação e conteúdo de propostas
- conduta específica - sobretudo futura - em relação a clientes e fornecedores.

**Seja explícito e claro sobre a sua não-aceitação de quaisquer acordos e qualquer forma de práticas coordenadas. Em caso de dúvidas, comece por destacar a necessidade de uma avaliação por parte do departamento jurídico. De modo algum, deve-se adotar a atitude de que 'é provável que ninguém descubra'. Devido à regra da testemunha de Estado, as autoridades já não têm problemas em obter evidências suficientes.**

### 5.3 NEGOCIAÇÕES COM DISTRIBUIDORES/REVENDEDORES

No que respeita às negociações entre a FUCHS e seus distribuidores/revendedores, aplicam-se as seguintes regras gerais:

- Não acordar um preço mínimo ou fixo para a revenda de produtos comercializados pelo distribuidor/revendedor.
- Não acordar incentivos/bônus para cumprir com um preço mínimo ou fixo.
- Observe os princípios especificados na seção 2 se, além de trabalhar com distribuidores/revendedores, você está, ao mesmo tempo, a vender produtos diretamente.

#### **5.4 PARTICIPAÇÃO EM REUNIÕES DE ASSOCIAÇÃO, FEIRAS DE NEGÓCIOS OU OUTROS EVENTOS**

A participação em associações profissionais é necessária e legítima. No entanto, esta é uma área que atrai particular atenção das autoridades antitrust, já que, com frequência, as atividades de violação da lei antitrust ocorrem dentro do contexto de trabalho relacionado à associação. Portanto, deve-se ser especialmente cauteloso quando se tratar de participação em associações profissionais.

De modo algum, a sua participação em associações profissionais, isto é, em comitês ou grupos de trabalho, deve ser explorada para violar a lei antitrust. Nenhum colaborador envolvido em algum trabalho relacionado à associação deve participar em conferências, reuniões ou discussões que sejam importantes nos termos da lei antitrust. Isso também se aplica se ele/ela adotar uma função passiva.

Definitivamente deve-se reagir caso se perceba que os limites de conduta admissíveis nos termos da lei antitrust tenham sido excedidos. Deve-se sair de uma reunião de associação se, apesar de suas pistas, os assuntos confidenciais listados na seção 2 forem discutidos com relação a concorrentes específicos. Neste caso, deve-se insistir na sua objeção para se discutir tais assuntos e na sua saída desta discussão deve ser incluída na ata. É óbvio que ao proceder de tal modo, você vai interromper a reunião, mas isso não lhe deve dizer respeito. Simplesmente permanecer em silêncio não o protegerá de punições subsequentes. Se você tiver participado em discussões que possam dar-lhe motivo de preocupação, notifique a administração ou o departamento jurídico, ou ainda, o responsável de conformidade imediatamente e forneça informações referentes a datas, participantes e conteúdo.

Os mesmos princípios aplicam-se a todas as reuniões com concorrentes, que possam tomar a forma de grupos de trabalhos, reuniões regulares em bares ou outros encontros informais.

#### **5.5 CORRESPONDÊNCIA DE NEGÓCIOS E COMUNICAÇÃO INTERNA (INCLUINDO E-MAILS)**

Devido à obrigação de enviar informações abrangentes e devido aos poderes de apreensão com grande abrangência das autoridades antitrust, é importante ser cauteloso quando se tratar de textos de documentos usados como parte da correspondência de negócios externa e interna, que é confidencial nos termos da lei antitrust. A apresentação do conteúdo, bem como a seleção de palavras, deve ser sempre feita com base em que o respetivo documento pode, sob certas circunstâncias, ser usado em procedimentos de investigação antitrust contra a empresa. Ao fazer anotações escritas, considere sempre se os seus registos, em especial aqueles relacionados a contactos com concorrentes, podem ser mal interpretados de modo que passe a impressão de que você celebrou acordos proibidos.

É evidente que o mesmo cuidado deve ser tomado quando se trata de trabalho de relações públicas, isto é, em especial quando lidar com os meios de comunicação e a imprensa. Também são importantes as declarações sobre a conduta futura (por exemplo, aumentos de preços pela indústria), especialmente se elas se referirem a concorrentes agindo de modo uniforme.

## **6. CONDUTA DURANTE AS INVESTIGAÇÕES CORPORATIVAS REALIZADAS PELAS AUTORIDADES ANTITRUST**

A Comissão Europeia e as autoridades nacionais responsáveis pela repressão a cartéis (antitrust), isto é, o Órgão do Estado de Combate a Cartéis assim como as autoridades regionais responsáveis pela repressão a cartéis têm poderes diferentes de intervenção, conteúdo e alcance que dependem de condições específicas. Por esta regra, os casos mais importantes a nível nacional são buscas e apreensões mediante suspeita de acordos de cartéis inadmissíveis.

Nesses casos, agentes do órgão de repressão a cartéis que, às vezes, associam-se a agentes da polícia, aparecem, geralmente, sem aviso prévio (ou, em casos especiais, também com convocação prévia) na empresa e/ou instalações privadas, apresentam-se e pedem acesso a salas ou pessoas específicas.

Nesses casos, deve-se sempre providenciar o seguinte:

- notificar o departamento jurídico/Diretor de Conformidade imediatamente e pedir aos oficiais para aguardarem a chegada do advogado interno e
- informar o representante da empresa com hierarquia mais elevada presente no momento (geralmente um Membro do Conselho ou Diretor Administrativo) imediatamente.

Instruções abrangentes com relação à conduta durante as investigações pelas autoridades antitrust estão disponíveis na Intranet da FUCHS no item 'Legal & Insurance'.

## 7. DIRETOR DE CONFORMIDADE, SISTEMA DE DENÚNCIA E LINHA DIRETA

1. Conforme demonstrado nesta política, a lei antitrust é bastante complexa. Portanto, em muitos casos, não é muito fácil determinar a admissibilidade e inadmissibilidade de certos modos de conduta nos termos da lei antitrust sem que sejam examinados e avaliados por peritos jurídicos. Pode também haver casos em que, de forma retrospectiva, há dúvida quanto à legalidade de um certo modo de conduta. Por conseguinte, a FUCHS designa um Diretor de Conformidade para servir de 'ponto de referência' para todos os colaboradores e alguém que possa ser contactado se você tiver dúvidas ou desejar fazer comentários e observações a respeito de questões que são relevantes no que diz respeito às leis antitrust.

### **Diretor de Conformidade**

Claudio F. Becker  
Conselho Corporativo e Diretor de Conformidade  
FUCHS PETROLUB SE  
Friesenheimer Straße 17  
68169 Mannheim, Alemanha  
Telefone: 0049 - (0)621 - 38021145  
Fax: 0049 - (0)621 - 38027145  
Telemóvel: 0049 - (0)172 - 6174505  
E-mail: claudio.becker@fuchs-oil.de

2. Os colaboradores da FUCHS que se depararem com factos concretos e evidências que incriminem, indicando uma violação dos princípios supracitados, devem relatá-los. Nesses casos – assim como em quaisquer outras questões relacionadas – devem-se contactar os respetivos superiores, o Responsável de Conformidade Local, o Diretor de Conformidade ou a respetiva administração.

3. Desde 15 de Setembro de 2014, a FUCHS tem disponível, no seu site, acesso ao “FUCHS *Compliance Communication System* (Sistema de Comunicação de Conformidade da FUCHS)”, um portal on-line de denúncia. O portal oferece ao utilizador a opção de enviar um relatório detalhado abrangendo as suas observações referentes a violações ou a circunstâncias suspeitas e iniciar um diálogo com o Diretor de Conformidade. Mediante solicitação, o utilizador pode permanecer completamente anónimo durante todo o processo. O sistema encontra-se em [www.fuchs-oil.de/compliance.html](http://www.fuchs-oil.de/compliance.html).

4. Além disso, criamos uma linha direta com o SZA Schilling, Zutt & Anschütz RechtsanwältsAG, um escritório de advocacia em Mannheim. Ao ligar para os números indicados abaixo, é possível, a qualquer hora e de modo anónimo, contactar as pessoas identificadas. Embora o escritório de advocacia vá transmitir as respetivas informações ao Diretor de Conformidade, não haverá a identificação do informante, de modo a assegurar a confidencialidade. É possível contactar as pessoas identificadas abaixo de qualquer país que você esteja e enviar as suas suspeitas e dúvidas em Alemão ou em Inglês, de acordo com a sua preferência.

Os detalhes de contacto do escritório de advocacia são os seguintes:

**SZA Schilling, Zutt & Anschütz Rechtsanwälts AG**

Otto-Beck-Straße 11  
68165 Mannheim, Alemanha

Hans-Joachim Hellmann, LL.M.

Telefone: 0049 - (0)621 - 4257212

Telemóvel: 0049 - (0)172 - 6228952

Fax: 0049 - (0)621 - 4257297

E-mail: [hans-joachim.hellmann@sza.de](mailto:hans-joachim.hellmann@sza.de)

Dr. Christina Malz, LL.M.

Telefone: 0049 - (0)621 - 4257212

Telemóvel: 0049 - (0)173 - 6711141

Fax: 0049 - (0)621 - 4257297

E-mail: [christina.malz@sza.de](mailto:christina.malz@sza.de)

Mannheim, Janeiro de 2015

FUCHS PETROLUB SE



LUBRICANTS.  
TECHNOLOGY.  
PEOPLE.

