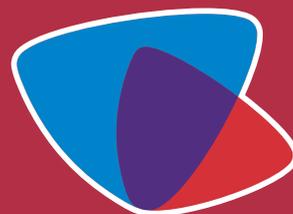


MANUAL DE CONDUTA CONCORRENCIAL



GRUPO
DISLUB
EQUADOR

1. NOSSOS VALORES ÉTICOS

- Integridade
- Confiança
- Respeito
- Colaboração

2. NOSSA RELAÇÃO COM CONCORRENTES

Acreditamos na livre concorrência como um pilar fundamental para o desenvolvimento do mercado e da sociedade. A concorrência nos incentiva a melhorar e inovar sempre.

Não aceitamos e não participamos, direta ou indiretamente, de ações coordenadas entre competidores que tenham por objetivo ou efeito eliminar ou reduzir a concorrência.

Atuamos no mercado de forma lícita e ética, assegurando a conformidade e a qualidade de nossos produtos e a observância à legislação em vigor, em especial as normas tributárias e trabalhistas.

3. INFRAÇÕES CONCORRENCIAIS

Infrações concorrenciais, também chamadas condutas anticompetitivas ou ilícitos antitruste, são quaisquer práticas adotadas por um agente econômico que possam produzir aumento artificial de preços, resultando em dano à livre concorrência e, por consequência, aos consumidores.

Podem configurar infração práticas apenas potencialmente prejudiciais à concorrência, ainda que não produzam efeitos e ainda que o infrator não tenha intenção de prejudicar o mercado.

3.1 Tipos de Infração Concorrencial

- Cartel
- Condutas Unilaterais
- Concorrência Desleal

3.2 Penalidades

Administrativas:

Empresa: Multa de 0,1% a 20% do faturamento bruto do último exercício; proibição de contratar com instituições financeiras oficiais, parcelar débitos fiscais e participar de licitações; revogação da autorização da ANP

- Indivíduos: Multa 1% a 20% do valor aplicável à empresa

Criminais:

- Indivíduos: Até 5 anos de prisão e multa

4. CARTEL

Cartéis são acordos explícitos ou tácitos para adoção de práticas coordenadas entre concorrentes que tenham o objetivo ou o potencial de eliminar ou reduzir a concorrência no mercado. Cartel é a mais grave infração à ordem econômica.

Algumas características do setor de combustíveis - como a ampla divulgação dos preços praticados por todos os agentes por exigência regulatória - o tornam muito suscetível a cartéis.

4.1 Modalidades de Cartel

Configuram cartel e, portanto, são consideradas ilegais e sujeitas às penas administrativas e criminais referidas no Item 1.2, as seguintes condutas:

- Fixação de preço
- Divisão de mercado / Pactos de não-agressão
- Troca de informações sensíveis com concorrentes
- Facilitação de coordenação entre revendedores
- Fraude em licitações
- Limitação de Produção
- Boicotes coletivos

4.2 Fixação de Preço

Combinar com concorrentes preços atuais ou futuros e outras condições de comercialização de produtos/serviços, incluindo preços-alvo, preços mínimos, aumentos ou repasse de aumentos de preços, descontos, formas de pagamento etc.

4.3 Divisão de Mercado e Pactos de Não-Agressão

Acordar divisão de mercados entre concorrentes por cliente, região geográfica, market share ou outros critérios.

Solicitar que concorrentes não assediem postos bandeirados GDE ou comprometer-se com concorrentes a não fazer o mesmo com seus revendedores.

4.4 Troca de Informações com Concorrentes

Presume-se que a troca de informações comercialmente sensíveis entre competidores tem o objetivo ou o potencial de resultar em ações coordenadas que prejudicam a concorrência. São informações sensíveis:

- Preços atuais e futuros
- Descontos
- Custos
- Margens de lucro
- Condições de venda
- Clientes
- Concessão de crédito a clientes
- Participações de mercado
- Clientes e fornecedores
- Volumes de vendas ou de produção
- Capacidade instalada ou capacidade ociosa
- Níveis de estoque
- Planos de marketing
- Planos de crescimento
- Estratégias e planos de negócio

4.5 Facilitação da Coordenação entre Revendedores

Intermediar a comunicação entre diferentes revendedores para facilitar o alinhamento de preços ou outras condições de comercialização de produtos/-serviços.

4.6 Limitação de Produção

Combinar com concorrentes a suspensão ou limitação de distribuição de produtos.

4.7 Fraude em Licitações

Discutir com concorrentes sobre condições de participação em licitações públicas, incluindo o teor das propostas, abstenção de participação ou apresentação de lances fictícios.

4.8 Boicotes Coletivos

Combinar com concorrentes o boicote a clientes, fornecedores ou outros concorrentes.

4.9 Como devo agir?

Para que você não se envolva, ainda que involuntariamente, nas condutas ilícitas descritas nos Itens 2.2 a 2.8, trazemos a seguir algumas dicas práticas. Caso você esteja em dúvida sobre como lidar com situações reais do dia-a-dia que possam envolver risco concorrencial, não hesite em procurar a área de Compliance para orientação.

Dissociação Expressa de Condutas Anticompetitivas:

Em conversas com concorrentes, sejam presenciais, por telefone ou aplicativos de mensagem de texto ou voz, caso surjam assuntos relacionados à atuação no mercado, dissocie expressamente o GDE da conversa, peça licença e deixe o local, registrando, sempre que possível:

“O GDE não participa deste tipo de acordo”

“Não estou autorizado pela empresa a discutir esse assunto com concorrentes” “Não estou autorizado a participar deste tipo de reunião”

“Favor não me enviar esse tipo de informação”

Relações Pessoais:

Fique atento para que suas relações sociais ou de parentesco com representantes de outras distribuidoras não sejam usadas para discutir sobre atuação no mercado.

Troca de Informações Comerciais Sensíveis:

Não forneça ou receba informações comerciais sensíveis diretamente de concorrentes ou de sindicatos, associações ou seus representantes.

Sindicatos e Associações Comerciais:

Trate apenas de temas de interesse geral da indústria, como questões de natureza tributária, ambiental ou referentes à segurança de determinado produto ou serviço;

Solicite agenda formal para todas as reuniões;
Não aceite convite para reuniões com pautas genéricas, como “temas de interesse do mercado” ou “assuntos gerais”;

Não solicite e não aceite receber informações desagregadas relativas a preço, condições de venda e identificação de clientes;

Se a associação consolida os dados do setor anualmente, os dados devem ser recebidos por agente independente, que não seja funcionário de qualquer dos associados, de modo a garantir a confidencialidade das informações desagregadas.

Relação com Revendedores:

Se revendedores concorrentes solicitarem que você atue como intermediário da comunicação entre eles para alinhamento de preços de revenda, responda que você não está autorizado pela empresa a fazê-lo;

Fusões e Aquisições

Negociações com competidores sobre transações de fusão ou aquisição não podem ser usadas como forma de troca de informações comerciais sensíveis;

Não coordene a atuação no mercado com potenciais parceiros comerciais antes da aprovação da transação pelo CADE, quando ela for exigida por lei.

Compartilhamento de Infraestrutura / Joint Ventures

Em bases de armazenamento e distribuição ou outras operações compartilhadas com concorrentes, restrinja a troca de informações àquelas estritamente necessárias ao funcionamento operacional da infraestrutura compartilhada.

5. INFRAÇÕES UNILATERAIS

Embora os acordos entre competidores sejam a infração antitruste mais grave, algumas práticas unilaterais de uma empresa também podem prejudicar a concorrência.

Diferente dos cartéis, a configuração de conduta anticompetitiva nesses casos não é automática, mas depende da análise dos efeitos da prática no mercado.

5.1 Exemplos de Infrações Unilaterais

- Impor preços de revenda aos postos revendedores;
- Subordinar a venda de um produto ou serviço à aquisição de outro (venda casada);
- Discriminar clientes ou fornecedores;
- Recusar fornecimento em condições normais de mercado.

6. CONCORRÊNCIA DESLEAL

Considera-se concorrência desleal o uso de meios fraudulentos ou enganosos para obter vantagens comerciais em prejuízo de concorrentes, consumidores ou outros terceiros.

6.1 Exemplos de Concorrência Desleal

- Divulgar informação falsa sobre concorrente com o fim de obter vantagem;
- Usar meios fraudulentos para desviar clientela de concorrente;
- Copiar nome comercial, marca ou manifestação visual de competidor para atrair indevidamente sua clientela;
- Vender produtos adulterados para reduzir artificialmente seu custo; Sonegar tributos, reduzindo artificialmente o custo de produtos

7. REPORTANDO VIOLAÇÕES

Nosso Canal de Denúncias é aberto a terceiros, externo, independente, sigiloso e permite o anonimato.

TELEFONE: 0800 713 0102

WEBSITE: www.linhaetica.com.br/etica/gde

E-MAIL: denunciasgde@linhaetica.com.br

CAIXA POSTAL: 79518

CEP: 04711-904

São Paulo/SP

Além do Canal de Ética, você pode reportar qualquer violação ou suspeita de violação ao seu superior, à área de Compliance ou a qualquer membro da Comissão de Compliance ou à Diretoria.

Em caso de dúvida, entre em contato com a área de Compliance.

Não Retaliação

O GDE compromete-se a proteger os denunciantes contra qualquer forma de retaliação. Se o denunciante acreditar ter sofrido um ato de retaliação, deverá imediatamente comunicar à área de Compliance.

Medidas Disciplinares e Sanções

Qualquer colaborador que infrinja nosso Código de Ética estará sujeito a medidas disciplinares, que poderão culminar na rescisão de seu contrato de trabalho.

Diálogo Aberto

Acreditamos que o diálogo aberto sobre questões de conduta são a melhor forma de fortalecer uma cultura ética na organização. Em caso de dúvidas, desconfortos ou sugestões, procure seu gestor, o representante de DHO, a área de Compliance ou os membros da Comissão de Compliance.



TERMO DE COMPROMISSO

Declaro ter lido e compreendido a Política de Conduta em Mídias e Redes Sociais e assumo o compromisso de cumpri-la e respeitá-la em todas as minhas atividades na empresa, zelando por sua aplicação.

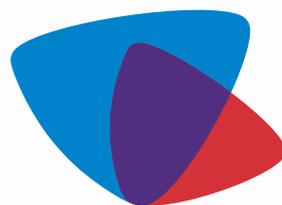
Empresa:

Unidade:

Data:

Nome completo:

Assinatura



GRUPO
**DISLUB
EQUADOR**



www.grupodislubequador.com.br