



## **POLÍTICA DE CONFORMIDADE COM LEIS ANTITRUSTE E DE CONCORRÊNCIA**

*Neste documento, “Empresa” ou “ERG” significa Eurasian Resources Group S.a.r.l. e inclui, quando aplicável, todas as subsidiárias.*

Esta Política deverá ser lida juntamente com as diretrizes contidas no Anexo I (a ser atualizado quando necessário).

### **1. Objetivo da política**

---

1.1 Os objetivos da política são:

1.1.1 assegurar que a Empresa cumpra com as leis antitruste e de concorrência em todos os países em que conduz negócios;

1.1.2 fornecer aos empregados da Empresa, de modo claro, as condições e diretrizes universais de prevenção, detecção e informação de comportamentos que não cumprem as leis e regulamentos antitruste e de concorrência vigentes; e

1.1.3 a política não pretende ser uma lista exaustiva de todos os requisitos legais para cumprimento das regras antitruste e de concorrência. O cumprimento das leis da concorrência aplica-se a todos e requer a diligência de todos os empregados em todas as transações comerciais para evitar quaisquer tipos de infração.

1.2 A política estabelece:

1.2.1 a posição da Empresa em relação ao cumprimento da legislação antitruste e de concorrência vigentes; e

1.2.2 papéis e responsabilidades para garantir o efetivo cumprimento com as leis antitruste e de concorrência vigentes e também com esta política.

### **2. Escopo**

---

2.1 Esta política é aplicável:

2.1.1 à Empresa, suas subsidiárias e agentes;

2.1.2 aos empregados da Empresa (incluindo pessoal temporário ou contratado); e

2.1.3 a todas as transações comerciais em todas as jurisdições nas quais a Empresa conduz negócios.

### **3. Definições**

---

3.1 O Conselho – Conselho de Administração do Eurasian Resources Group S.a.r.l.

### **4. Declarações da Política**

---

4.1 A Empresa não se envolve ou tolera qualquer forma de conduta que não esteja em conformidade com os requisitos das leis antitruste e de concorrência vigentes.

STATUS A	DATA 31.08.2015	CÓDIGO INTERNO ERG-POL-GLO-5.1	NOME Conformidade com Leis Antitruste e Concorrência	PÁGINA 1 de 7
-------------	--------------------	-----------------------------------	--	------------------

- 4.2 É contrário à política da Empresa que qualquer empregado ou agente agindo em nome da Empresa se envolva em qualquer conduta que possa infringir qualquer lei antitruste e de concorrência aplicável.
- 4.3 Se surgirem quaisquer suspeitas ou alegações de violação à legislação antitruste ou de concorrência por autoridades governamentais ou supranacionais ou reguladoras, ou de quaisquer terceiros em relação à condução dos negócios da Empresa, o Diretor Jurídico do Grupo deverá ser informado imediatamente.
- 4.4 Se qualquer empregado tiver preocupações em relação às atividades de outros empregados da Empresa, em razão da possibilidade de infração às leis antitruste e de concorrência ou que de outro modo viole esta política, deverá informar o mais rápido possível suas preocupações à administração da Empresa conforme a Política de Denúncia e Investigação.
- 4.5 Se os empregados da Empresa tiverem quaisquer preocupações relativas à legislação antitruste ou de concorrência em relação à conduta de terceiros, deverão informar estas suas suspeitas ao Diretor Jurídico do Grupo o mais rápido possível.
- 4.6 Todos os empregados e agentes da Empresa deverão ter cuidado extra em relação a potenciais questões ligadas ao cumprimento da legislação antitruste e de concorrência, atentando especialmente aos itens abaixo para cumprimento desta política:
- 4.6.1 ser diligente e sempre considerar a lei antitruste e de concorrência em todas as comunicações (incluindo apresentações, relatórios, e-mails, telefonemas e reuniões) com ou relativas a fornecedores, clientes e concorrentes; usar as palavras cuidadosamente para evitar gerar suspeitas acidentalmente em relação a uma atividade legítima;
- 4.6.2 evitar participar de associações comerciais nas quais as atividades ajustadas entre os membros possam levar a questões relacionadas à lei antitruste e de concorrência; e
- 4.6.3 acordos de restrições de preços, produtos ou território com fornecedores e clientes e/ou que incluam quaisquer elementos de exclusividade devem ser revistos por um membro do departamento jurídico antes de serem firmados. Tais arranjos não devem ser firmados com concorrentes sem consentimento prévio do Diretor Jurídico do Grupo.
- 4.7 De um modo geral, as leis antitruste e de concorrência proíbem:
- (a) acordos e entendimentos entre negócios que têm como finalidade ou efeito restringir a concorrência (incluindo os concorrentes que fixam preços ou a produção e aqueles que alocam clientes ou territórios, e aqueles que não concorrem que fixam preços de revenda);
  - (b) qualquer abuso de uma posição dominante ou de poder significativo de mercado. Onde uma empresa detém uma posição dominante em qualquer mercado sua conduta unilateral pode violar a lei de concorrência quando é evidenciado que constitui um “abuso” dessa posição dominante. Tais abusos incluem a venda de produtos abaixo do custo para evitar que a concorrência entre no mercado e a compra de um produto condicionado à compra de outro produto, por exemplo, oferecendo os dois produtos somente para serem comprados juntos; e
  - (c) obter uma posição dominante no mercado ou diminuir a concorrência através de fusões e aquisições.
- 4.8 Apesar da política ser aplicável a todas as atividades comerciais da Empresa, deverá haver um cuidado adicional em relação às atividades das seguintes áreas, já que são inerentemente expostas risco de violações:
- (a) negociações pessoais, profissionais e sociais com concorrentes;
  - (b) fixação de preços de produtos ou serviços;
  - (c) suprimento de produtos ou serviços;
  - (d) recusa de negociar (boicote);
  - (e) associações comerciais;

STATUS A	DATA 31.08.2015	CÓDIGO INTERNO ERG-POL-GLO-5.1	NOME Conformidade com Leis Antitruste e Concorrência	PÁGINA 2 de 7
-------------	--------------------	-----------------------------------	--	------------------



- (f) aquisições, alienações e reestruturações de negócios;
- (g) cooperação tecnológica;
- (h) coleta de informações de mercado/troca de informações;
- (i) acordos condicionados;
- (j) importação e exportação; e
- (k) dumping.

- 4.9 O Diretor Jurídico do Grupo deverá de tempos em tempos emitir diretrizes para as principais áreas de preocupação, contendo exemplos de atividades proibidas, atividades permitidas e atividades que requerem permissão do Diretor Jurídico do Grupo. As diretrizes atuais estão incluídas no Anexo I.
- 4.10 Se um empregado tiver qualquer dúvida em relação a uma discussão proposta, acordo ou atividade e sua conformidade com a legislação antitruste e de concorrência aplicável deverá buscar orientação do Diretor da sua Unidade de Negócios.
- 4.11 Todos os empregados devem passar por treinamentos sobre o Código de Conduta, que inclui os principais princípios e condições para o cumprimento da lei antitruste e de concorrência. É responsabilidade do empregado realizar e concluir tal treinamento quando oferecido pela Empresa.
- 4.12 Os empregados que lidam com maior frequência com as principais áreas de preocupação devem passar por treinamentos amplos sobre a legislação antitruste e de concorrência.
- 4.13 O Diretor Jurídico do Grupo deverá coordenar tais treinamentos em todo o Grupo, no entanto, é responsabilidade do Diretor de cada Unidade de Negócios garantir que seu pessoal que lida mais frequentemente com as principais áreas de preocupação faça estes treinamentos de forma oportuna e regular. Nenhum empregado poderá conduzir atividades nas principais áreas de preocupação sem ter participado previamente de treinamento adequado.
- 4.14 Qualquer ato, negligência ou falha de um empregado que viole esta Política e/ou o empregado que deliberadamente exponha a Empresa ao risco de investigação e/ou sanção de quaisquer autoridades será levado com muita seriedade pela Empresa, e a pessoa em questão poderá estar sujeita a medida disciplinar, que pode incluir demissão sumária.

## **5. Responsabilidades**

---

- 5.1 O Conselho Administrativo do Eurasian Resources Group S.a.r.l (o Conselho) é responsável pelo estabelecimento desta política.
- 5.2 O Comitê de Compliance do Conselho é responsável pela supervisão do cumprimento com esta política.
- 5.3 O Diretor Presidente do Grupo, com apoio do Diretor Jurídico do Grupo, é responsável por implementar esta política de acordo com as exigências do Conselho.
- 5.4 Os Diretores das Divisões e Unidades de Negócios são responsáveis pela definição das responsabilidades, procedimentos, treinamentos e controles internos apropriados dentro de suas respectivas operações para assegurar a efetiva implementação desta política em todas as jurisdições e o cumprimento de suas condições.
- 5.5 O Diretor de cada Unidade de Negócios é responsável por garantir que seus respectivos empregados e todas os fornecedores de serviço terceirizados que atuam em nome da Empresa estejam cientes desta política.
- 5.6 É responsabilidade de cada um dos empregados da Empresa o cumprimento dos termos desta política.

STATUS A	DATA 31.08.2015	CÓDIGO INTERNO ERG-POL-GLO-5.1	NOME Conformidade com Leis Antitruste e Concorrência	PÁGINA 3 de 7
-------------	--------------------	-----------------------------------	--	------------------



## 6. Monitoramento

---

- 6.1 O Diretor Jurídico do Grupo deverá, periodicamente, e no máximo trimestralmente, informar o status do cumprimento da lei antitruste e de concorrência ao Comitê de Cumprimento do Conselho.
- 6.2 A administração regional é responsável pela efetiva implementação desta Política em suas respectivas áreas de responsabilidade e pela implementação de controles e procedimentos adequados que garantam o seu cumprimento contínuo.
- 6.3 A Auditoria Interna deverá revisar periodicamente o cumprimento desta política e informar quaisquer deficiências e respectivas recomendações à Administração do Grupo e ao Comitê de Compliance do Conselho.

STATUS A	DATA 31.08.2015	CÓDIGO INTERNO ERG-POL-GLO-5.1	NOME Conformidade com Leis Antitruste e Concorrência	PÁGINA 4 de 7
-------------	--------------------	-----------------------------------	--	------------------



## Anexo I

### Diretrizes relativas às principais áreas de preocupação

#### A. Lidando com a Concorrência (Pessoal, Profissional e Socialmente)

##### Exemplos de comportamento proibido:

- Dividir diferentes projetos entre você e um concorrente, por exemplo concordando em fazer ofertas para diferentes contratos.
- Discutir ou fazer planos com um concorrente para manter um novo produto fora do mercado.
- Avisar um concorrente ou um novo participante do mercado para ficar fora do seu caminho ou se manter em um determinado território.
- Discutir com um concorrente possíveis investimentos que possa em fazer em determinado país.
- Concordar em boicotar determinados clientes ou fornecedores. Fazer acordo ou agir com um concorrente de tal modo a alocar vendas, território, clientes ou produtos entre você e o concorrente.
- Discutir ou trocar informações confidenciais com um concorrente como informações sobre clientes, condições do mercado ou previsões.

##### O Diretor Jurídico do Grupo deverá ser consultado nas seguintes situações:

- Discussão de proposta de *joint venture*.

##### De modo geral é permitido:

- Falar em conferências desde que informações que afetem preços, clientes ou outras não sejam reveladas.

#### B. Fixação de Preços

Qualquer discussão sobre preços especialmente com concorrentes pode levantar preocupações

##### Exemplos de discussões que são explicitamente proibidas incluem:

- Contatar um concorrente para perguntar se, no caso de você aumentar os preços, eles farão o mesmo.
- Discutir com um concorrente os preços das principais matérias prima que vocês compram.
- Comparar custos com um concorrente.
- Se detivermos uma posição de mercado dominante, fazer vendas abaixo do custo de produtos vendidos para pressionar os concorrentes para fora do mercado.
- A Empresa tem uma posição dominante no mercado e você quer oferecer um desconto extra aos clientes que compram exclusivamente de você.
- Revelar inadvertidamente preços de concorrentes, por exemplo, se esta informação é obtida em um evento social e depois repassada.

##### O Diretor Jurídico do Grupo deverá ser consultado nas seguintes situações:

- Sugerir que você e um concorrente aumentem o investimento em um fornecedor de itens secundários comprando conjuntamente.
- Fazer um anúncio de mudanças de preços antes da data efetiva.

##### De modo geral é permitido:

- Oferecer aos clientes descontos relativos ao volume de seus pedidos individuais (mas neste caso você deve obter consentimento prévio do Departamento de Compliance se o negócio for dominante).

#### C. Suprimentos

##### Exemplos de comportamento proibido:

- Discutir arranjos de suprimentos com um concorrente a fim de sondar preços de venda no mercado.
- Acordar preços de revenda com um fornecedor ou distribuidor.

STATUS A	DATA 31.08.2015	CÓDIGO INTERNO ERG-POL-GLO-5.1	NOME Conformidade com Leis Antitruste e Concorrência	PÁGINA 5 de 7
-------------	--------------------	-----------------------------------	--	------------------

O Diretor Jurídico do Grupo deverá ser consultado nas seguintes situações:

- Arranjos de permuta de produto com um concorrente.
- Celebração de acordos de distribuição exclusiva.
- Discussões com um concorrente sobre a possibilidade de fechar uma das plantas e substituir um produto fornecido por ele.

De modo geral é permitido:

- Recomendar preços de revenda ou condições de revenda a um distribuidor, desde que não seja feita pressão para que ele adote as recomendações.

#### **D. Recusa de Negociação**

Exemplos de comportamento proibido:

- Se a Empresa estiver em posição de domínio, recusar a negociar com um cliente sem justificativa objetiva.

De modo geral é permitido:

- Tomar uma decisão independente de não negociar crédito com uma certa parte devido a preocupações justificadas de sua boa classificação de crédito.

#### **E. Associações comerciais**

Exemplos de comportamento proibido

- Discutir em uma reunião de associação comercial sobre produtos, preços, condições de venda, planos de marketing, ou relações comerciais com fornecedores ou clientes ou quaisquer outras informações sensíveis.
- Se os concorrentes discutirem informações comercialmente sensíveis em sua presença, você deverá responder com uma afirmação clara de que não quer receber tais informações por que isso poderia violar as leis da concorrência. Você deverá então informar o assunto imediatamente ao Diretor Jurídico do Grupo.

O Diretor Jurídico do Grupo deverá ser consultado nas seguintes situações:

- Filiar-se a uma associação comercial.

De modo geral é permitido:

- Participar de reuniões de associações comerciais de um modo geral. (Rever as pautas antecipadamente com um membro do departamento jurídico).
- Discutir questões de saúde e segurança em uma reunião de associação comercial.
- Discutir mudanças nas leis relevantes para a indústria em termos gerais.

#### **F. Aquisições e Alienações/Estruturas de Negócios**

O Diretor Jurídico do Grupo deverá ser consultado nas seguintes situações:

- Compra e venda de todas ou parte das ações de outra empresa, ou realizar fusão com ela;
- Compra de todos ou parte dos negócios ou ativos de outra empresa, ou venda de todos ou parte dos negócios ou ativos da sua empresa; e
- Estabelecer uma *joint venture* ou fazer investimento conjunto em um negócio com outra empresa.

#### **G. Cooperação Tecnológica**

Exemplos de comportamento proibido:

- Acordar com um concorrente o momento exato de introduzir nova tecnologia e/ou produtos, que ambos estão desenvolvendo independentemente.

O Diretor Jurídico do Grupo deverá ser consultado nas seguintes situações:

- Discutir a possibilidade de realizar pesquisa e desenvolvimento (“P&D”) conjuntamente com um concorrente.

STATUS A	DATA 31.08.2015	CÓDIGO INTERNO ERG-POL-GLO-5.1	NOME Conformidade com Leis Antitruste e Concorrência	PÁGINA 6 de 7
-------------	--------------------	-----------------------------------	--	------------------



- Entrar em arranjos de licenciamento de tecnologia.

De modo geral é permitido:

- Realizar P&D conjuntamente com um não concorrente, onde todas as partes participantes são livres para explorar os resultados.

#### **H. Coleta de Informações de Mercado/Troca de Informações**

Exemplos de comportamento proibido:

- Trocar informações sobre históricos de vendas, preços, descontos, condições dos negócios, etc., diretamente com um concorrente; e
- Trocar informações sobre vendas futuras, preços, descontos, condições dos negócios ou quaisquer outras informações comercialmente sensíveis diretamente com um concorrente.

De modo geral é permitido:

- Participar de um plano aprovado por um consultor jurídico, no qual volumes de vendas são fornecidos a um terceiro independente que agrega os números e distribui os números agregados de vendas de toda a indústria aos participantes.
- Obter informações sobre as vendas e preços de concorrentes de fontes disponíveis ao público como mídia, ou de clientes.

#### **I. Acordos Condicionados (Tying – compra de um produto condicionada à compra de outros produtos)**

Exemplos de comportamento proibido:

- Se estivermos em posição forte no mercado, informar ao cliente que você só vai fornecer o produto A (no qual você é dominante) se ele comprar também o produto B de você.

#### **J. Importação e Exportação**

Exemplos de comportamento proibido:

- Especificar um preço ao distribuidor se ele estiver vendendo o produto em seu próprio país e um preço mais alto se for exportá-lo para outra jurisdição (e.g. outro país da UE.); e
- Solicitar ao distribuidor que não revenda o produto para exportação para outra jurisdição (e.g. outro país da UE) nem venda ele próprio a outro cliente em outra jurisdição.

O Diretor Jurídico do Grupo deverá ser consultado nas seguintes situações:

- Solicitar a um distribuidor que não busque clientes fora do território designado para ele.

#### **K. Dumping<sup>1</sup>**

A Empresa não apoia as práticas de dumping. A melhor maneira de garantir que não fazemos dumping com nossos produtos é monitorar continuamente nossos níveis de exportação e de preços.

<sup>1</sup> Dumping é o ato de cobrar um preço mais baixo por mercadorias em um mercado de exportação do que cobraríamos em um mercado doméstico. Em geral isto é chamado de vender abaixo do “valor justo” e pode ser considerado dumping. Conforme o Acordo da Organização Mundial do Comércio (OMC), dumping é condenado se causar ou ameaçar causar danos materiais a uma indústria doméstica em um país importador. Os governos são autorizados a agir contra o dumping se houver dano genuíno ao mercado doméstico. Geralmente isto é feito introduzindo uma tarifa ‘anti-dumping’, que impõe uma tarifa de importação no produto em questão e é calculada de tal forma que a tarifa reposiciona o preço de venda do produto em linha com os produtores domésticos.

STATUS A	DATA 31.08.2015	CÓDIGO INTERNO ERG-POL-GLO-5.1	NOME Conformidade com Leis Antitruste e Concorrência	PÁGINA 7 de 7
-------------	--------------------	-----------------------------------	--	------------------