



**OTAMERICA**



# **Política Concorrencial**

## ÍNDICE

1. Objetivo e Abrangência.....	3
2. Proibição de Atos Contrários à Livre Concorrência .....	4
2.1 Fixação de preços.....	4
2.2 Participação em processos licitatórios .....	5
2.3 Divisão de Mercados .....	5
2.4 Boicote, Venda e Limitação de Fornecimento .....	5
3 Recebimento e Troca de Informações .....	6
3.1 Troca de Informações Sensíveis com ou sobre os Concorrentes .....	6
3.2 Aquisição de Informações sobre os Concorrentes.....	7
3.3 Reuniões de Associações Comerciais.....	7
4 Atuação em Abuso de Posição Dominante .....	9
4.1 Seleção de Fornecedores .....	10
4.2 Descontos Condicionados .....	10
4.3 Acordos de Exclusividade.....	10
5 Fusões, Aquisições e Joint Ventures .....	11
6 Aplicação.....	11
6.1 Responsabilidades .....	11
6.2 Comunicação e Treinamentos.....	11
6.3 Alterações.....	12
6.4 Descumprimento desta Política .....	12
6.5 Canais de Denúncia e Não Retaliação .....	12

## 1. Objetivo e Abrangência

A maioria dos países onde a OTAMERICA (OTAM) opera possui leis de concorrência ou Antitrust e regulamentações comerciais destinadas a proteger a livre concorrência no mercado. Nossa Companhia reconhece a importância da defesa da concorrência e preza pela realização de negócios livres e éticos. As Leis Antitrust protegem a OTAM contra práticas anticompetitivas.

O nosso intenso foco no cliente e a nossa capacidade de oferecer soluções de infraestrutura desenhadas à medida, nos diferenciam dos concorrentes. Os clientes da OTAmerica valorizam estas virtudes e a confiança que podem depositar na nossa empresa. Manter e proteger esta confiança é fundamental para nós, pois competimos vigorosamente em todos os países onde operamos, mas sempre de maneira lícita. Isto significa que agimos sempre em conformidade com a legislação vigente e o nosso Código de Conduta. As violações às leis Antitrust têm consequências muito graves, podem resultar em penalidades criminais e civis significativas para a OTAM e seus Colaboradores, gerar multas significativas para a Companhia, ações judiciais por danos a terceiros, anulação de acordos comerciais, além de outras sanções e contingências, como a perda da reputação e confiança acumuladas durante décadas.

Os contatos com concorrentes, sejam por escrito ou de outra forma, são muito sensíveis do ponto de vista Antitrust, assim sendo todo Colaborador em interação frequente deve ter muito cuidado para evitar situações ilícitas, afinal a cooperação entre empresas independentes pode resultar em acordos anticoncorrenciais ou práticas combinadas que interfiram no funcionamento do livre mercado.

As leis Antitrust são complexas e podem variar de um país para o outro, por isso todos os nossos Colaboradores devem conhecer a legislação vigente que pode afetar seu trabalho diário e devem conhecer e cumprir todas as diretrizes estabelecidas nesta Política. Em caso de dúvida, os Colaboradores devem solicitar ajuda e orientação a seus supervisores imediatos ou à área de Regulamentos Legais & Compliance.

Esta Política se aplica a OTAM, às companhias e unidades operativas controladas, direta ou indiretamente, por ela e a todos os Colaboradores do OTAM a nível global.

A presente Política entrará em vigor a partir da data de sua publicação na página web da OTAM.

## 2. Proibição de Atos Contrários à Livre Concorrência

### 2.1 Fixação de preços

Todas as empresas possuem um amplo grau de liberdade na hora de calcular ou modificar seus preços, e quando os alteram podem considerar o comportamento dos seus concorrentes. Entretanto, esta liberdade não autoriza nenhum tipo de acordo com a concorrência que vise à fixação de preços.

Portanto, qualquer forma de determinar os preços, quer dizer, qualquer tipo de acordo com os concorrentes com o objetivo de fixar, manipular ou ajustar os preços é considerada uma violação à legislação Antitrust e pode resultar em sérias consequências tanto para a Companhia quanto para seus Colaboradores. Esta proibição inclui qualquer troca de informações que sejam sensíveis do ponto de vista concorrencial como a combinação de preços, aumento de preços, preços mínimos, condições de vendas, composição de preços e condições comerciais de fornecedores ou clientes, sistemas de descontos, condições alternativas de entrega ou quaisquer outras informações comerciais que possam prejudicar a livre concorrência das empresas no mercado.

#### **Diretrizes**

Os Colaboradores não devem discutir, nem negociar ou fazer acordos (independentemente se for por escrito ou verbal) com respeito aos preços (ou outras condições comerciais), nas seguintes situações:

- a OTAM e os concorrentes venderão o mesmo produto ou serviço; e
- a OTAM e os seus concorrentes comprarão o mesmo produto ou serviço.

## 2.2 Participação em processos licitatórios

A OTAM não deve participar de quaisquer discussões ou processos relacionados ao direcionamento das licitações, ou de qualquer acordo com empresas concorrentes que vise estabelecer quem será o “vencedor” de uma concorrência ou projeto.

### **Diretrizes**

Os Colaboradores da OTAM não devem participar de quaisquer negociações que visem:

- determinar quais são os concorrentes que participarão da licitação;
- estabelecer um “rodízio de vencedores”, isto é, um acordo entre os concorrentes para alternar os vencedores de processos licitatórios;
- decidir quem apresentará uma proposta de antemão perdedora; e
- definir quem será subcontratado posteriormente pelo vencedor da licitação.

## 2.3 Divisão de Mercados

A OTAM não deve participar em nenhum esquema no qual os concorrentes estabeleçam a divisão de partes ou segmentos de um mercado atual ou potencial de bens ou serviços, mediante, dentre outros, a distribuição de clientes, fornecedores, regiões ou períodos.

Os Colaboradores da OTAM não devem fazer nenhum acordo com os concorrentes para manipular o mercado, principalmente sobre o aumento ou redução das capacidades (por exemplo, a capacidade de armazenamento) ou sobre a realização ou não de futuros investimentos.

## 2.4 Boicote, Venda e Limitação de Fornecimento

A Companhia não admite práticas ilegais que prejudiquem o exercício da livre concorrência de sua atividade comercial. Portanto, a OTAM proíbe que seus Colaboradores façam acordos com concorrentes para boicotar a um determinado grupo de clientes e/ou fornecedores negando-se a fazer negócios sem nenhuma justificativa, que negociem o fornecimento de uma quantidade restrita ou limitada de bens ou serviços a alguns clientes ou vinculem o fornecimento de bens e/ou serviços a alguma condição específica.

### 3 Recebimento e Troca de Informações

Adquirir “inteligência de mercado”, quer dizer, trocar, registrar e compartilhar informações, incluindo aquelas sobre os concorrentes, é algo comum e necessário para poder realizar negócios, pois permite a OTAM atuar com eficiência e êxito nos mercados onde opera. Embora haja muitas razões legítimas para obter e compartilhar informações de mercado, muitas vezes sua troca entre os concorrentes pode se transformar em um problema de concorrência leal.

**Seguem abaixo alguns exemplos de informações consideradas concorrencialmente sensíveis pela legislação Antitrust e devem ser tratadas com muito cuidado:**

- preços atuais ou futuros, cálculo de preços, diferenças de preços, composição de preços, preços de venda e revenda (incluídos, entre outros, os preços de catálogo) ou políticas de fixação de preços;
- capacidades, escassez de capacidade, quotas de produção;
- políticas de vendas, territórios ou clientes;
- termos e condições armazenamento, aquisição e fornecimento, incluindo preços de compra ou termos e condições de garantia (a não ser que sejam termos e condições comerciais gerais de conhecimento público);
- dados relacionados com os custos, incluindo, custos de materiais e serviços, custos de produção e administração;
- volume de vendas e de negócios;
- investimentos e desinvestimentos;
- projetos em desenvolvimento ou futuros, lances em licitações; e
- estratégia de atuação no mercado.

#### 3.1 Troca de Informações Sensíveis com ou sobre os Concorrentes

A troca de informações consideradas comercialmente sensíveis entre concorrentes pode configurar a formação de um cartel quando permite que as partes envolvidas usem-nas para interferir na livre concorrência. Por isso, é estritamente proibido compartilhar informações comercialmente sensíveis com um concorrente (direta ou indiretamente, por exemplo, através de um terceiro ou de um cliente mútuo da OTAM e do concorrente). A OTAM não deve buscar nem aceitar de concorrentes informações consideradas comercialmente sensíveis ou confidenciais.

**Como atuar quando receber informação sensível**

Caso algum Colaborador tenha conhecimento de uma situação onde outras pessoas compartilhem informações consideradas sensíveis ou não estejam atuando conforme os princípios estabelecidos nesta Política deve:

- expressar claramente sua objeção ao receber tal informação (preferencialmente por escrito);
- se for possível, solicitar que sua objeção seja registrada na ata escrita da reunião;
- não aceitar nenhum tipo de material escrito;
- evitar compartilhar qualquer informação sensível recebida em tal reunião dentro da OTAM; e
- informar imediatamente a área de Regulamentos Legais & Compliance da OTAM.

Lembre-se que qualquer tipo de participação, ativa ou passiva, não é permitida e pode configurar em violação à legislação Antitrust.

### **3.2 Aquisição de Informações sobre os Concorrentes**

Em geral, só é permitido adquirir informações sobre concorrentes de forma legal, ética e transparente, em conformidade com o Código de Conduta da OTAM e com esta Política.

**Comportamentos que nossos Colaboradores devem evitar:**

- mentir ou enganar ao se apresentar;
- subornar ou oferecer incentivos indevidos para obter informações;
- utilizar indevidamente os clientes, fornecedores ou qualquer outro terceiro para adquirir ou transmitir informações aos concorrentes;
- distribuir ou trocar informações erradas;
- roubar segredos comerciais ou informações de um concorrente; e
- quebrar acordos de confidencialidade.

### **3.3 Reuniões de Associações Comerciais**

A participação em reuniões de associações comerciais é muito importante para os nossos negócios, mas representam um grande risco à defesa da livre concorrência. A OTAM não deve se envolver em discussões sobre assuntos que tenham caráter anticompetitivo, nem em troca de informações comercialmente sensíveis ou confidenciais.

### **Temas considerados comercialmente sensíveis nas reuniões de associações comerciais**

Os temas típicos que podem trazer problemas relacionados à legislação Antitrust durante uma reunião de associações comerciais incluem:

- discussão de assuntos envolvendo informações concorrencialmente sensíveis com concorrentes;
- discussões sobre quotas, vendas e política de termos e condições de compra ou venda;
- troca de informações relativas às estratégias individuais dos membros da associação (além das tendências objetivas do setor);
- recebimento e troca de informações sobre clientes, fornecedores, sócios comerciais ou informações acerca de planos estratégicos das empresas; e
- divulgação de dados referentes à divisão de mercado, volume de negócio e de vendas.

Embora, a princípio, a participação em reuniões de associações comerciais esteja permitida, os participantes devem certificar-se que:

- os convites foram realizados através de canais formais e as reuniões contêm pautas pré-definidas e disponibilizadas a todos os participantes antecipadamente. Não é permitido o item "outros assuntos" nas pautas das reuniões;
- não sejam discutidos assuntos que envolvam informações concorrencialmente sensíveis; e
- todos os assuntos tratados nas reuniões sejam registrados em atas escritas e posteriormente distribuídas a todos os participantes.

**Como reagir caso ocorra a troca de informações sensíveis ou confidenciais em reuniões de associações comerciais:**

- quando surgirem temas sensíveis relacionados com a livre concorrência, o Colaborador deve interromper imediatamente a discussão e certificar-se que sua objeção fique registrada na ata da reunião;
- se a discussão destes temas continuar, o Colaborador deve se retirar da reunião e se certificar que sua saída fique registrada na ata da reunião;
- caso haja conhecimento por parte de algum Colaborador de informação comercialmente sensível de concorrente, a área de Regulamentos Legais & Compliance da OTAM deve ser informada imediatamente.

Todos os nossos Colaboradores devem ser muito cuidadosos para que não se discuta comercialmente sensíveis durante sua participação nos eventos sociais relacionados às reuniões

#### **4 Atuação em Abuso de Posição Dominante**

Em geral, não há nada de errado ou ilegal quando uma empresa deseja expandir seus negócios e conquistar novas fatias de mercado. Entretanto, os clientes e fornecedores devem ter sempre liberdade para fixar seus preços e estratégias de venda.

Os órgãos responsáveis pela livre concorrência do mercado podem aplicar restrições às empresas quando há práticas que configurem abuso de poder, quando as companhias possuem poder de mercado e formam monopólios, oligopólios ou possuem “posição dominante no mercado”, conforme o estabelecido nas legislações de defesa da concorrência. Todos os órgãos controladores foram criados para zelar pela livre concorrência no mercado. As empresas que possuem poder de mercado têm a responsabilidade de não se envolverem em práticas que configurem abuso de poder, provoquem distorções no mercado e prejudiquem a livre concorrência.

**Poder de Mercado**

Para que seja caracterizada a existência de poder de mercado, monopólio ou oligopólio é necessário fazer uma análise complexa, que parte da existência de posição dominante, mas envolve ainda a investigação de outras variáveis e pode ser interpretada de maneira diferente dependendo do país envolvido e da legislação vigente. Por isso, solicite sempre ajuda prévia à área de Regulamentos Legais & Compliance antes de participar de qualquer negociação ou acordo com outras empresas, concorrente ou não, para determinar se a OTAM tem poder de mercado ou alguma restrição para realizar o negócio.

Se a OTAM se encontrar em uma “posição dominante no mercado” ou possuir “poder de mercado”, nossos Colaboradores devem pedir assessoramento da área de Regulamentos Legais & Compliance para a verificação de adequação às normas concorrenciais de todos os contratos ou práticas comerciais que envolverem acordos de exclusividade, explícitos ou de fato, com fornecedores ou clientes, ajustes de preços, descontos, abatimentos ou condições de crédito.

### **4.1 Seleção de Fornecedores**

Geralmente, as empresas são livres para selecionar os seus fornecedores. Entretanto, os acordos ou troca de informações comercialmente sensíveis com os concorrentes ou terceiros sobre a seleção de fornecedores podem configurar abuso de poder e violações à legislação Antitrust.

### **4.2 Descontos Condicionados**

Os descontos condicionados são ferramentas importantes e legais para impulsionar o escoamento de produtos, trazer mais segurança na administração dos negócios e alavancar a conquista e/ou manutenção da participação de mercado. Mas é essencial as empresas, principalmente aquelas que detêm posição dominante, fiquem atentas se suas políticas de descontos condicionados não produzem efeitos anticompetitivos no mercado.

### **4.3 Acordos de Exclusividade**

Exigir que cliente compre exclusivamente da OTAM ("Cláusula de Exclusividade") ou exigir que cliente compre a totalidade ou uma parte determinada da OTAmerica ("Cláusula de Exigência") pode ser uma prática legítima e legal, já que permite um melhor planejamento da capacidade de armazenamento e possibilita a oferta de preços mais baixos a um cliente. Entretanto, tais acordos podem trazer efeitos nocivos à livre concorrência.

## 5 Fusões, Aquisições e Joint Ventures

Os Colaboradores da OTAM devem realizar consulta prévia à área de Regulamentos Legais & Compliance sempre que participarem de negociações ou acordos com outras empresas, concorrentes ou não, que possam configurar concentração econômica. As fusões, aquisições e a criação de joint ventures são excelentes estratégias para a OTAM alavancar seus negócios e garantir maior competitividade no mercado, mas sempre estarão sujeitas à aprovação prévia para evitar qualquer infração às normas de defesa da concorrência.

### **Proibição do chamado “Gun Jumping”**

*Gun Jumping* é identificado quando são praticadas determinadas atividades que podem levar à caracterização da consumação de atos de concentração econômica antes da aprovação final da operação. Exemplos de *gun jumping* é a coordenação entre as partes em fusão sobre os preços ou termos a serem oferecidos aos clientes para vendas antes de fechar a fusão, alocar clientes para que as vendas sejam feitas antes do fechamento ou para que sejam feitas após o fechamento da fusão (contratos a longo prazo).

## 6 Aplicação

### 6.1 Responsabilidades

É responsabilidade de cada gerente da OTAM implementar os princípios estabelecidos nesta Política dentro de sua área de responsabilidade funcional, dar o exemplo e orientar seus Colaboradores.

Quando a Companhia não tiver o controle, direto ou indireto, de uma entidade, os representantes da OTAM em tal entidade devem cumprir com todas as diretrizes estabelecidas nesta Política e com a legislação de defesa da concorrência vigente.

### 6.2 Comunicação e Treinamentos

Esta Política deve ser amplamente comunicada a todos os Colaboradores. Quando forem convocados, todos têm a obrigação de realizar os cursos e treinamentos sobre a lei de defesa da concorrência vigente.

### **6.3 Alterações**

Qualquer tipo de alteração desta Política só poderá ser realizado mediante autorização prévia da área de Regulamentos Legais & Compliance da OTAM.

### **6.4 Descumprimento desta Política**

O descumprimento da presente Política é passível de sanções. Medidas disciplinares serão aplicadas baseadas na gravidade da violação, o que pode incluir a demissão do infrator por justa causa e penalidades civis e criminais severas previstas nas legislações de defesa da concorrência vigentes.

### **6.5 Canais de Denúncia e Não Retaliação**

A OTAM encoraja seus Colaboradores, terceiros, clientes e fornecedores a reportarem qualquer suspeita de descumprimento desta Política. As denúncias podem ser feitas diretamente a um supervisor imediato, a outra pessoa que ocupe uma posição de liderança dentro da empresa, ou à área de Regulamentos Legais & Compliance da Oiltanking. O denunciante também pode fazer sua denúncia de forma anônima através da plataforma de denúncias da OTAMERICA: <https://complianceotamerica.lineaseticas.com/>

A OTAM garante que em nenhuma hipótese haverá quebra de confidencialidade intimidação ou retaliação ao denunciante.

Vale ressaltar que a omissão dos fatos e informações constitui a conivência de quem a tiver omitido e está sujeita às penalidades previstas na legislação vigente, portanto qualquer conhecimento ou suspeita de descumprimento desta Política deve ser denunciado.