



POLÍTICA CONCORRENCIAL

1. OBJETIVO

Informar os **Profissionais** da Novelis do Brasil Ltda. (“Novelis”) sobre os principais aspectos da Lei nº [12.529/2011](#) (Lei de Defesa da Concorrência), que dispõe sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica, e quais os cuidados devem ser tomados em relação a condutas anticoncorrenciais.

2. APLICABILIDADE

Esta Política é aplicável a todos os **Profissionais**.

3. TERMOS E DEFINIÇÕES

Os termos e as definições utilizados na presente Política estão descritos no item 6 – “Glossário” - abaixo.

4. DIRETRIZES GERAIS

4.1 Conceitos importantes

Qual é o papel do CADE?

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica (“CADE”) é uma autarquia vinculada ao Ministério da Justiça responsável pelo julgamento final de questões concorrenciais.

O CADE exerce três funções muito importantes: (i) preventiva, que inclui a análise de operações empresariais e de consultas, (ii) repressiva, que envolve a investigação e punição de violações à livre concorrência e (iii) educativa, voltada à disseminação da importância de se manter um ambiente de negócios concorrenciais saudável.

Para cumprir essas atividades, a Lei de Defesa da Concorrência concedeu ao CADE amplos poderes de investigação, com a prerrogativa de solicitar informações de empresas, tomar depoimentos, apurar denúncias e requerer ao Poder Judiciário a realização das operações de busca e apreensão.

No que consiste o princípio da livre concorrência?

Esse princípio se baseia na premissa de que a concorrência não pode ser restringida ou subvertida por agentes que possuam poder de mercado. Por essa razão, a

legislação determina a repressão ao abuso do poder econômico que objetive eliminar a concorrência, dominar mercados e aumentar arbitrariamente os lucros, bem como prevê punições para os atos praticados contra a ordem econômica.

O que são informações sensíveis?

De um modo geral, as informações concorrencialmente sensíveis – e, portanto, merecedoras de maior atenção pelas partes – são informações específicas relacionadas ao desempenho das atividades-fim das partes envolvidas. Essas informações podem incluir especialmente dados sobre:

- Custos das empresas
- Nível de capacidade e planos de expansão
- Estratégias de marketing
- Precificação de produtos (preços e descontos)
- Principais clientes e descontos assegurados
- Salários de funcionários
- Principais fornecedores e termos de contratos com eles celebrados
- Informações não públicas sobre marcas e patentes e Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)
- Planos de aquisições futuras
- Estratégias competitivas etc.

O que é posição dominante e poder econômico?

Esses dois conceitos são muito importantes para o direito da concorrência e negócios do mercado. A “posição dominante” está ligada à participação de uma empresa em determinado mercado. Essa participação pode ser resultado de sua própria eficiência, o que nada tem de anticoncorrencial. Entretanto, em alguns casos, empresas com relevante posição dentro de um mercado (ou seja, as empresas que possuem “poder econômico”) abusam dessa situação, limitando a oferta, impondo condições não razoáveis aos seus parceiros comerciais, dentre outras ações que prejudicam a livre concorrência. O direito concorrencial existe justamente para prevenir e reprimir essas situações de abuso.

4.2 Condutas ilícitas

As infrações à ordem econômica são definidas pela Lei de Defesa da Concorrência como todos os atos que, independentemente de culpa, tenham por objeto ou possam produzir os efeitos de:

- (i) limitar, falsear ou prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;
- (ii) dominar mercado de bens ou serviços;

- (iii) aumentar arbitrariamente os lucros; e
- (iv) exercer posição dominante de forma abusiva.

Além disso, a Lei de Defesa da Concorrência contém uma lista extensa de atos que podem ser considerados violações concorrenciais, desde que tenham os objetivos ou efeitos descritos acima, dentre os quais:

- Combinar, manipular ou ajustar com concorrente, sob qualquer forma, a produção ou a comercialização de uma quantidade restrita ou limitada de bens ou a prestação de um número, volume ou frequência restrita ou limitada de serviços.
- Limitar ou impedir o acesso de novas empresas ao mercado.
- Criar dificuldades à constituição, ao funcionamento ou ao desenvolvimento de empresa concorrente ou de fornecedor, adquirente ou financiador de bens ou serviços.
- Impedir o acesso de concorrente às fontes de insumo, matérias-primas, equipamentos ou tecnologia, bem como aos canais de distribuição.
- Discriminar adquirentes ou fornecedores de bens ou serviços por meio da fixação diferenciada de preços, ou de condições operacionais de venda ou prestação de serviços.

Essas são as condutas que os **Profissionais**, pelas características de negócios da Novelis, estão mais sujeitos a enfrentar em seu dia a dia. Fique atento para quaisquer situações que possam se assemelhar a essas condutas e, se tiver dúvidas, contate o **Comitê Executivo de Integridade** da Novelis e/ou a Linha Direta de Apoio à Ética Novelis.

4.3 Relacionamento com concorrentes: informações confidenciais e participação em associações de classe

É possível e de certa forma comum que **Profissionais** participem de reuniões de associações de classe, convenções, seminários, workshops, licitações, nos quais concorrentes estarão presentes. Tratam-se de atividades importantes e legítimas, mas que merecem atenção especial porque criam oportunidades para a discussão de informações sensíveis e possivelmente confidenciais.

A Lei de Defesa da Concorrência expressamente proíbe a troca de informações com o objetivo de fixar, coordenar ou manipular os preços de venda ou de compra de bens ou serviços.

Abaixo estão informações e temas que nunca devem ser discutidos ou obtidos com os concorrentes da Novelis:

- Clientes
- Regiões geográficas do País em que cada empresa atua
- Condições comerciais em geral
- Descontos
- Ações de marketing futuras
- Padronização de práticas comerciais ou industriais
- Margens de lucro
- Padronização ou estabilização de condições comerciais
- Nível das vendas
- Situação de um distribuidor ou fornecedor em comum
- Boicote a uma empresa por conta de suas práticas de preço ou distribuição
- Se as práticas comerciais da empresa X ou Y são éticas

Por outro lado, não é proibido obter as informações acima legitimamente, a partir de engenharia reversa, exercícios e cálculos de mercado, consultorias e junto a pessoas que tenham o direito de 'abrir' esses dados. Além disso, a obtenção de informações através de fontes legítimas (como publicações de associações de classe, anuários, estudos públicos, artigos, jornais, internet, ou extraída de forma legítima do mercado) é permitida, desde que você aja independentemente com base nessas informações e nunca em conjunto com seu concorrente.

RECOMENDAÇÕES SOBRE O QUE FAZER / NÃO FAZER AO PARTICIPAR EM REUNIÕES COM CONCORRENTES	
1) Fazer exame prévio da pauta	Esteja familiarizado previamente com a pauta da reunião, que pode servir como uma primeira indicação de áreas potencialmente problemáticas. Sob o ponto de vista prático, você deve encorajar os participantes a seguirem a pauta escrita e concordarem em designar alguém para preparar a ata da reunião. Tome cuidado com pautas contendo o item "outros assuntos" no final. Você não deve participar de reuniões informais ou "extra-oficiais" com concorrentes, e não deve "baixar a guarda" simplesmente porque você está em um evento social ou em um intervalo da reunião.
2) Não discutir preços de produtos, condições de venda, estratégias e temas afins.	Não discuta, em hipótese alguma, os temas proibidos listados acima. Quando você comparecer a reuniões nas quais os concorrentes estejam presentes, você não deve se engajar nas atividades proibidas mesmo se todos os demais participantes estiverem confortáveis em realizar aquela discussão.

3) Sair imediatamente da reunião caso seja tratado qualquer tema proibido	Abandone a reunião caso alguém dê início a uma discussão proibida. Embora possa ser embaraçoso, você deve abandonar qualquer reunião ou encerrar sua participação em qualquer discussão que envolva atividades proibidas. Peça para sua saída da reunião ser registrada em ata ou algum outro documento. Se for possível, você deve tentar fazer com que os outros participantes saibam a razão da sua atitude. Você poderia dizer, por exemplo: “A discussão de preços com concorrentes é contrária às políticas da Novelis e à lei. Eu solicito que se faça constar em ata que me retirei da sala antes dessa discussão se iniciar”.
4) Muito cuidado na assinatura de atas	Preste muita atenção ao texto da ata antes de assiná-la. Muitas vezes as atas são longas e assuntos problemáticos podem estar inseridos ali sem que chame a nossa atenção. Não se importe se demorar para ler, o importante é ter certeza de que está assinando a ata de uma reunião lícita, cujos assuntos discutidos não são proibidos.
5) Envolve o Comitê Executivo De Integridade	Se você tiver conhecimento de qualquer atividade proibida, contate imediatamente o Comitê Executivo De Integridade .

4.4 Relacionamento com clientes, distribuidores e fornecedores

Além das condutas entre concorrentes, o CADE se preocupa e investiga possíveis infrações concorrenciais decorrentes do relacionamento das empresas com seus clientes, distribuidores e fornecedores. As principais infrações desse tipo são:

- **Recusa de venda:** quando um agente com posição dominante se recusa, injustificadamente, a vender um bem ou serviço dentro dos parâmetros comerciais usuais no mercado. Para ser ilícita, a recusa deve ser injustificada e o mercado deve ser tal que não haja fonte alternativa de fornecimento, isto é, o agente econômico que se nega a vender deve ser o único detentor daquele insumo.
- **Venda casada:** quando o ofertante de um certo bem ou serviço impõe, para sua venda ou prestação, que o interessado adquira um outro bem ou serviço. Tal imposição pode ocorrer, também, quando o preço cobrado pelo produto vendido separadamente é exorbitante, isto é, não corresponde nem aproximadamente ao acréscimo de custo causado ao vendedor pela separação dos produtos. Por outro

lado, a venda casada pode envolver aspectos de eficiência e ser perfeitamente justificável do ponto de vista econômico, o que faz com que sua análise pelo CADE aconteça sempre caso a caso.

- Preços predatórios: fixação de preço abaixo do custo com o intuito de eliminar a concorrência ou de prejudicar a imagem/patrimônio de seus fornecedores de bens ou serviços. Embora as normas concorrenciais promovam a competição de preços, um vendedor que tenha poder de monopólio ou até mesmo relevante poder de mercado não pode fixar seus preços abaixo do custo. Determinar se um produto está sendo vendido abaixo de seu custo envolve uma análise detalhada e complexa.

- Criar dificuldades à constituição, desenvolvimento e funcionamento de terceiros: este conceito é bastante genérico e dentro dele estão inseridas diversas condutas que só podem ser avaliadas em uma situação específica. O importante é que fique claro que a Novelis deve atuar com independência e não deve criar dificuldades à constituição, desenvolvimento ou funcionamento de um concorrente ou fornecedor.
 - **NÃO** imponha deliberadamente obstáculos ao funcionamento de terceiros com o propósito específico de retirar um cliente ou concorrente do mercado.
 - **AJA** sempre de maneira que indique a todos que você está concorrendo de maneira vigorosa e independente.

- Práticas discriminatórias: quando um fabricante usa seu poder de mercado para fixar preços diferentes para o mesmo produto ou serviço, discriminando-o entre compradores. Trata-se de uma prática anticompetitiva, a menos que exista um motivo justificado para essa diferenciação – por exemplo: concessão de descontos por volume adquirido ou para determinado perfil de clientes, histórico de pontualidade no pagamento, qualidade da equipe de venda, saúde financeira da empresa etc.
 - **TRATE** todos os clientes, fornecedores e distribuidores de maneira justa, respeitando sua independência.
 - **ESTABELEÇA** previamente critérios objetivos e isonômicos para a concessão de descontos ou condições comerciais mais favoráveis.

- Fixação do preço de revenda: quando um fabricante determina o preço pelo qual o revendedor de seus produtos irá vendê-los ou quando o produtor fixa um preço mínimo de venda, independentemente de essas restrições estarem formalizadas em um contrato ou não. A fixação de um preço máximo de venda também pode ser considerada ilegal em várias situações. Os revendedores devem ter liberdade

para estipular seus próprios preços e a Novelis não pode determinar o preço de venda ou a margem de lucro. Recomendações são admitidas, desde que não haja punições para os distribuidores que não seguirem as sugestões.

- **NUNCA** discutir margens de lucro ou preços de venda com os revendedores (a não ser que a discussão envolva mera sugestão de preços).
- **NÃO** celebre qualquer contrato, entendimento ou utilize qualquer poder para restringir os preços pelos quais um revendedor possa vender nossos produtos.
- **SEMPRE** deixe claro para o revendedor que ele é livre para estabelecer os preços finais.

Desse modo, os **Profissionais** devem ter em mente que seus relacionamentos com clientes e revendedores também podem gerar preocupações concorrenciais e, por isso, em caso de dúvidas, devem contatar a Linha Direta de Apoio à Ética Novelis e/ou os **Comitês De Integridade** da Novelis.

4.5 Cuidados na elaboração de documentos

Para fins de prova em um eventual processo conduzido pelo CADE, são considerados documentos: contratos, memorandos, minutas, anotações, calendários, planos de marketing, agendas, análises financeiras, comunicações telefônicas, e-mails, mensagens trocadas por SMS, Skype, WhatsApp e outros aplicativos semelhantes. De maneira geral, tudo o que contiver informações, seja via física ou eletrônica, é considerado documento em uma investigação concorrencial.

Nossos **Profissionais** devem manter a precisão e fundamentação do conteúdo dos documentos e evitar uma linguagem que possa criar impressão ou interpretação errada sobre suas atividades comerciais.

É especialmente importante ter isso em mente quando estiver se utilizando de e-mail, SMS ou aplicativos para trocas de mensagens eletrônicas, nos quais as pessoas tendem a se comunicar de forma espontânea e mais informalmente. Dentro do que for possível, os **Profissionais** devem ter explicações plausíveis para justificar decisões comerciais que podem ser questionadas pelo CADE, como a oferta de um preço mais baixo a um determinado cliente para se igualar à oferta de um concorrente, ou uma recomendação de preço a ser praticado por um distribuidor em determinada licitação.



POLÍTICA CONCORRENCIAL

5. DÚVIDAS OU ENCAMINHAMENTO DE DENÚNCIAS

Esta Política contém os princípios gerais da legislação concorrencial e lista as principais práticas que podem ser punidas pelo CADE, mas não contém todas as situações que possam vir a surgir no seu dia a dia.

Não assumo risco sem necessidade.

Em caso de dúvida, procure imediatamente o Jurídico ou um membro dos **Comitês de Integridade**.

Dúvidas sobre esta Política, os **Profissionais** podem contatar diretamente os representantes do **Comitê Gestor de Integridade** da Novelis ou através do e-mail: comiteintegridade@novelis.com.

As denúncias podem ser feitas (i) à Linha Direta de Ética da Novelis, acessível pelo formulário online no [link](#) da página de integridade ou pelo telefone: 0800-900-0390; (ii) a algum integrante do RH local; ou (iii) aos representantes do **Comitê Executivo de Integridade** da Novelis.

6. GLOSSÁRIO

Profissionais – todos os funcionários da Novelis, independente da sua localização.

Comitê Executivo de Integridade - Comitê responsável pela gestão do Programa de Integridade da Novelis, formado pelo Presidente da Novelis America do Sul, diretores das áreas Jurídica, Comunicação e Relações Governamentais, e vice-presidentes de Recursos Humanos e Finanças. Define as estratégias e aprova as ações relativas ao Programa de Integridade.

Comitê Gestor de Integridade - Comitê responsável por disseminar e apoiar a gestão do Programa de Integridade, formado por membros das áreas de Jurídico, Comunicação e Relações Governamentais, RH e Auditoria.

Comitês de Integridade - **Comitê Executivo de Integridade** e **Comitê Gestor de Integridade**.

7. FORMULÁRIOS / ANEXOS

N/A



POLÍTICA CONCORRENCIAL

8. DOCUMENTOS RELACIONADOS

Código de Conduta
Código de Conduta do Fornecedor da Novelis
Política Anticorrupção
Política de Relacionamento com Terceiros
Política de Presentes e Entretenimento
Política Disciplinar
Política de Busca e Apreensão

9. ALTERAÇÕES E REVOGAÇÕES

Esta Política revoga e substitui qualquer política / norma / comunicação anterior em conflito com o assunto utilizada pela Novelis, com exceção aos documentos relacionados no item 8 (acima).
