



# Política Corporativa de *Compliance* da Concorrência

Conselho de Administração  
6 de janeiro de 2025

**Controlo de versões**

Versão	Data	Alterações
V1	06/01/2025	Nova criação

# CONTEÚDO

1. Âmbito de Aplicação.....	4
2. Direito da Concorrência: o que é e porque é essencial cumprir .....	4
3. Interação com a concorrência .....	5
4. Interações com fornecedores, distribuidores e clientes .....	6
5. Associações profissionais .....	7
6. Consequências ao infringir a legislação aplicável em matéria de Concorrência ..	8
7. Comunicações.....	8
8. Inspeções da Autoridade da Concorrência .....	8
9. O que fazer e não fazer (Do's y Dont's).....	9
10. Consequências do incumprimento desta Política .....	10

# 1. Âmbito de Aplicação

Esta Política é de aplicação para todos os conselheiro/as, diretores/as e colaboradores, incluindo os/as gerentes e elementos dos órgãos de governo das distintas empresas que compõem a Urbaser, suas filiais e participações em sociedades total ou maioritariamente e as Uniões Temporárias de Empresas controladas pela Direção da Urbaser ou nas quais a Urbaser participa de forma maioritária (de seguida, o “Pessoal”).

É de especial relevância para aqueles/as que ocupam funções de responsabilidade. A Empresa também exige o cumprimento das leis aplicáveis em matéria de concorrência e dos princípios estabelecidos nesta Política, a qualquer pessoa ou organização com que a Urbaser tenha uma relação comercial, incluindo clientes, parceiros, consumidores, tarefairos, fornecedores, distribuidores, contactos comerciais, agentes, assessores e consultores (de seguida, “Terceiros”).

É responsabilidade de todos os colaboradores e de terceiros atuar de forma profissional e proteger a reputação da Empresa.

Esta Política aplica-se a todos os países onde a Urbaser promove os seus negóciosnegócios, tenha ou não presença física no país ou seja, um escritório. Esta Política é parte do Modelo de Cumprimento Corporativo da Urbaser, reforçando assim o compromisso dos colaboradores com os requisitos e as disposições estabelecidas na mesma. Além disso, a Política deve ser lida e interpretada em conjunto com qualquer outra política da Empresa e com a legislação aplicável. conjunción con cualquier otra política de la Compañía y la legislación aplicable. Em caso de conflito entre a legislação, os regulamentos ou políticas internas aplicáveis e esta Política, a Urbaser aplicar a norma mais rigorosa.

## 2. Direito da Concorrência: o que é e porque é essencial cumprir

O Direito da Concorrência é o conjunto de leis que regula a concorrência entre empresas. Mais de 125 países adoptaram legislação em matéria de concorrência, a maioria inspirada em leis da União Europeia ou Estados Unidos e a grande maioria conta com uma autoridade responsável por verificar o cumprimento das normas da concorrência.. Estas leis estão desenhadas para proteger e promover uma competência sólida a todos os níveis do circuito de abastecimento e os benefícios para os consumidores, que são obtidos a partir da mesma. Além disso, proíbem condutas que interfiram com a concorrência entre empresas num mercado livre afetando, por exemplo, os preços, os volumes de produção, a repartição da produção, a divisão de territórios ou clientes. As categorias mais óbvias de práticas que entram no âmbito da aplicação das normas da concorrência são os acordos anti concorrência celebrados entre concorrentes; por exemplo, a fixação de preços e os cartéis de partilha de mercado.

Urbaser deve tomar as suas decisões comerciais de forma independente e sem nenum tipo de discussão ou entendimento com a sua concorrência, em particular em matéria de preços, condições de venda, divisão de mercados, divisão de clientes ou qualquer outra actividade que reduza a concorrência. O cumprimento do Direito da Concorrência é imperativo, já que a sua violação pode implicar graves sações. Esta Política Corporativa de Compliance da Concorrência (a Política), estabelece normas simples que serão como um guia em muitas situações. Mas as leis da concorrência são complexas e, quando seja necessário apoio adicionais para avaliar como cumpri-las, não se espera que faça julgamentos legais, mas que conte com o aconselhamento. Por isso, se tem alguma pergunta sobre esta Política, ou ache que necessita de transmitir informação relevante sobre uma possível infração que afete a Urbaser, incentivamos que contacte a Unidade de Compliance da Urbaser.

## 3. Interação com a concorrência

O contacto com a concorrência, se são inevitáveis, devem reduzir-se ao mínimo e tratar com cautela para evitar qualquer implicação ou aparência de acordos ilegais, alguns cujo exemplo se lista de seguida.

### Fixação de preços

Considera-se a fixação de preços todo o acordo ou prática concertada entre concorrentes que restrinja ou tenha por objectivo restringir a concorrência em matéria de preços.. Este tipo de infração considera-se um cartel e portanto, uma das infrações mais graves da legislação em matéria de concorrência. Em alguns países, os cartéis de fixação de preços constituem um delito punível com pena de prisão. Qualquer decisão sobre preços por parte da Urbaser deve ser independente da sua concorrência, com os quais os colaboradores da Urbaser devem evitar discutir sobre preços ou condições comerciais.

### Repartir o mercado

Qualquer acordo ou prática concertada entre a Urbaser e a sua concorrência que tenha por objetivo repartir o mercado, seja por produto, dimensão dos clientes, tipo ou denominação, geografia e canal, é ilegal.

### Licitação fraudulenta

A Urbaser deve participar sempre nas licitações de forma independente e não entrar em nenhum tipo de cooperação com a concorrência.. Salvo autorização da direção (com o apoio do Departamento de Assessoria Jurídica) em circunstâncias limitadas e específicas em que já não é possível a participação independente, a dita cooperação constitui uma infração grave da legislação sobre concorrência. Em algumas jurisdições, a manipulação de licitações é inclusivamente um delito punível com pena de prisão.

### Troca de informação confidencial e comercialmente sensível

A Urbaser não está autorizada a partilhar informação confidencial com a concorrência, que possa reduzir a incerteza sobre o comportamento presente ou futuro do mercado.O recebimento da dita informação de um concorrente por parte de um colaborador da Urbaser pode ser considerado ilegal, incluindo se o colaborador da Urbaser não partilhou nenhuma informação adicional em troca.

A definição de informação confidencial é ampla e inclui todo e qualquer detalhe sobre preços, condições de venda, descontos ou créditos, provisões de produção, nomes de fornecedores, clientes e distribuidores, negociações com revendedores e planos de desenvolvimento empresarial, de vendas ou marketing.

Além disso, deve-se evitar falar das tendências da oferta ou procura, ainda que essa informação seja pública. As aparências importam neste cenário e falar do mercado de um produto em que concorreremos, pode dar lugar a temas inapropriados ou a más interpretações no futuro.

Uma vez que os acordos ilegais com concorrentes são geralmente comprovados circunstancialmente, os colaboradores da Urbaser devem ser cautelosos ao comunicar com concorrentes. Os colaboradores da Urbaser devem seguir as seguintes orientações ao preparar e conduzir uma reunião de negócios com um concorrente.D

### Envolver o Departamento de Apoio Jurídico

Sempre que possível, um advogado da Empresa deve assistir à reunião e participar na sua preparação e desenvolvimento.

### Preparar e seguir uma orden do dia

Preparar e partilhar uma proposta de ordem do dia antes da reunião e cingir-se a ela durante a mesma.

## Reagir rápido

Actuar rapidamente para por fim a qualquer revelação de informação comercialmente sensível nas suas interações com um concorrente. Se chega a ter conhecimento da dita informação, o colaborador da Urbaser deve interromper o concorrente antes que termine a sua declaração comercialmente sensível e deve esclarecer o concorrente que não podem e não irão discutir informação sensível desde o ponto de vista da concorrência e que isso vai contra a política da sua empresa.

## Informar o advogado de qualquer suspeita

Na ausência de um advogado da empresa, uma vez terminada a reunião, partilhe qualquer referência a informação sensível desde o ponto de vista da concorrência com o seu advogado o quanto antes.

## Possíveis Negociações

As discussões que envolvam potenciais transações de ativos, *joint ventures* ou a venda de qualquer negócio apenas devem ser conduzidas com as precauções que regem a troca de informações concorrenciais sensíveis necessárias para avaliar tal transação. Isto inclui, mas não está limitado a, limites sobre (i) quem de cada parte deve ter acesso a informações competitivamente sensíveis, (ii) a troca de informações que são razoavelmente necessárias para avaliar a transação, (iii) o momento de tais trocas e (iv) a utilização de tais informações. Por conseguinte, conversas deste tipo não devem ultrapassar o nível conceptual e devem estar sujeitas a acordos de confidencialidade facilitados pelo Departamento Jurídico.

## Perguntas ou dúvidas?

Se os colaboradores da Urbaser têm alguma pergunta ou dúvida sobre uma interação planeada ou recente com um concorrente, devem contactar a Unidade de *Compliance*.

## Comunicação de irregularidades (Canal Ético)

Todos os colaboradores são responsáveis por conhecer a presente Política Corporativa de *Compliance* da Concorrência e qualquer assunto que possa implicar o Direito da Concorrência de acordo com esta política.

Qualquer colaborador que tenha uma suspeita razoável de qualquer irregularidade, incumprimento ou violação desta Política, de qualquer lei em matéria de concorrência, do Código de Conduta ou de qualquer procedimento associado, ou qualquer dúvida sobre a aplicação desta Política a um assunto concreto, deverá informar a possível violação, sem demora, à Unidade de *Compliance* através do Canal Ético da Urbaser no sítio web <https://urbaser.canaletico.app/>, incluindo a possibilidade de o fazer de forma anónima.

A empresa não tolera represálias contra os colaboradores que coloquem perguntas ou preocupações de boa fé. As represálias estão estritamente proibidas e podem dar lugar a medidas disciplinares.

# 4. Interações com fornecedores, distribuidores e clientes

Além de proibirem o conluio com concorrentes, as leis anti monopólio também regulam a forma como a Urbaser interage com fornecedores, distribuidores e clientes. A concorrência agressiva é geralmente legal (e leva a preços mais baixos para os consumidores), mas, especialmente à medida que as empresas se tornam mais bem-sucedidas, é prudente evitar quaisquer acordos (a menos que autorizados pela administração com o aconselhamento do Departamento de Consultoria Jurídica) sobre: a:

- Acordos exclusivos com clientes ou fornecedores;
- Descontos para clientes sujeitos à obtenção de uma determinada quota de mercado junto do cliente;
- Agrupamento de bens e serviços e descontos para produtos agrupados;

- • Acordos que obrigam um cliente a comprar um produto para comprar outro;
- • Restrições nos territórios de revenda ou clientes;
- • Fixação de preços abaixo do custo para aumentar a faturação;
- • Oferecer descontos seletivos de preço a determinados clientes;
- • Estabelecer relações de distribuição com os concorrentes;
- • Criar *joint-ventures* com concorrentes;
- • Interromper uma forma rentável de lidar com um concorrente.

Na maioria dos países, as leis antitrust também consideram os acordos entre os fornecedores e os seus distribuidores ou revendedores sobre o preço de revenda dos produtos, como prejudiciais para a concorrência (existem muito poucas exceções). Este tipo de comportamento é designado por "manutenção do preço de revenda" ou "preço vertical".

Em geral, é aceitável emitir uma recomendação de preço de revenda, desde que o cliente não seja obrigado a seguir tal recomendação e a Urbaser se abstenha de pressionar o cliente para implementar tal recomendação. Embora seja aceitável acordar preços máximos para os clientes, os preços recomendados ou máximos não devem ser preços mínimos de revenda ocultos ou preços de revenda fixos.

## 5. Associações profissionais

Embora evitar qualquer comunicação com os concorrentes seja a melhor forma de eliminar qualquer possível implicação ou inferência de um acordo ilegal, os contactos com os concorrentes são geralmente inevitáveis e, por vezes, favoráveis à concorrência. Por conseguinte, as reuniões de associações comerciais podem ser locais legítimos para discutir legislação, segurança, políticas públicas e outras questões relevantes relacionadas com o comércio e os mercados. No entanto, também oferecem oportunidades para contactos formais e informais entre concorrentes e, por conseguinte, aumentam o risco de trocas de informação ou interações inadequadas.

### Lista de controlo para assistir a uma reunião ou conferência de uma associação profissional

- • Solicite uma agenda detalhada com antecedência e partilhe com a Unidade de *Compliance*.
- • Siga rigorosamente a agenda e evite temas não incluídos na mesma.
  - • Saia da reunião e peça que a decisão conste na acta, se a discussão se virar para questões como: Preços actuais ou futuros, incluindo sobretaxas
  - Planos de investimento
  - Margens
  - Ou qualquer outra informação estrategicamente sensível.
  - Precios actuales o futuros, incluidos los recargos
  - Planes de inversión
  - Márgenes
  - O cualquier otra información estratégicamente sensible.
- • As actas devem ser redigidas e revistas antes de serem finalizadas.
- • Não participe em discussões paralelas com concorrentes, nem mesmo nas redes sociais.

## 6. • Se a associação comercial elaborar estatísticas do setor, não forneça dados comerciais da Urbaser sem a aprovação prévia da Unidade de Conformidade. Consequências ao infringir a legislação aplicável em matéria de Concorrência

Uma violação das leis da concorrência pode resultar em penalizações significativas tanto para a Urbaser como para os indivíduos, incluindo, em determinadas circunstâncias, penas de prisão para os indivíduos.

As leis da concorrência da UE e de Espanha, por exemplo, permitem penalizações até 10% do volume de negócios global de um grupo empresarial. Além disso, para certos tipos de violações, as leis nacionais em países como o Reino Unido podem resultar em penalizações financeiras, desqualificação e detenção preventiva para indivíduos. Em Espanha, a lei permite à Autoridade da Concorrência impor coimas até 60.000 euros a qualquer colaborador de uma empresa que tenha participado ativamente numa violação grave das regras da concorrência. Além disso, para além das sanções criminais e civis, as violações da lei da concorrência também estão sujeitas a ações de danos privados que permitem que partes privadas (por exemplo, clientes) tenham o direito de recuperar quantias muito substanciais pelos danos causados aos seus negócios pela conduta ilegal. Multas criminais e/ou civis, indemnizações por danos privados e, mais importante, danos à reputação de uma empresa no mercado podem ter um impacto grave no negócio de uma empresa.

Por outro lado, a Lei e as autoridades valorizam positivamente os mecanismos para reforçar a cultura de respeito pelo Direito da Concorrência nas empresas, como esta Política Corporativa de *Compliance* da Concorrência. Estes mecanismos, e a sua efetiva implementação e cumprimento por todos, são úteis para evitar a aplicação de coimas e evitar outras sanções, como a proibição de contratar com o setor público.

## 7. Comunicações

Deve-se ter sempre cuidado ao comunicar por todos os meios (carta, e-mail, texto, memorandos internos, notas no memorando de uma pessoa, etc.). Qualquer escolha enganosa de palavras que possa sugerir conduta anticoncorrencial deve ser categoricamente evitada. Isto inclui humor e declarações exageradas que podem ser difíceis de justificar perante uma autoridade judicial.

Nunca deve esquecer que qualquer uma das suas comunicações pode ser utilizada como prova num processo antitrust, por isso pergunte-se sempre se se sentiria confortável em justificar o seu conteúdo a um juiz ou ao público. Isto é relevante para a comunicação escrita tradicional, mas ainda mais para as comunicações eletrónicas, que podem ser armazenadas indefinidamente, apesar de serem removidas dos dispositivos do(s) emissor(es) e do(s) recetor(es). Portanto, deve ter um grau extra de cautela ao comunicar eletronicamente.

## 8. Inspeções da Autoridade da Concorrência

Qualquer ação relacionada com a Urbaser por qualquer Autoridade da Concorrência (por exemplo, em Espanha, a "Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia", CNMC) deverá ser processada, gerida e dirigida pelo Departamento de Assessoria Jurídica da Urbaser, que deverá notificar imediatamente todos os colaboradores do início de tais ações, abstendo-se de atuar sem instruções do referido departamento.

O Departamento de Assessoria Jurídica procurará a colaboração necessária dos departamentos da Urbaser para tratar das ações das Autoridades da Concorrência. Para o efeito, estes departamentos serão obrigados a prestar tal colaboração nos termos exigidos pela Assessoria Jurídica.

Não obstante o acima exposto, todos os colaboradores são obrigados a cooperar com os funcionários e as Autoridades da Concorrência sem prejudicar as suas funções e de forma verdadeira e transparente, conforme estabelecido no regulamento interno: "Procedimento Corporativo para Atuação em Caso de Entrada, Busca e Fiscalização por Autoridades Públicas" (PA-31-CORP-V1).

## 9. O que fazer e não fazer (Do's y Dont's)

As seguintes orientações têm como objetivo fornecer um ponto de partida fácil para o ajudar a reconhecer e evitar possíveis problemas competitivos antes que estes ocorram.

### DO'S



- **EVITE** todos os contactos necessários, formais ou informais, com concorrentes. Qualquer contacto com concorrentes deve estar relacionado com uma atividade claramente permitida e deve ser pré-aprovado pela direção (com orientação do Departamento Jurídico, se necessário).
- **OBTENHA** informações sobre os concorrentes através de canais como clientes ou outras fontes do setor e dados publicados, e documente como obteve essas informações.
- **OBTENHA** a aprovação da gestão (com orientação do Departamento Jurídico, se necessário) antes de entrar em qualquer acordo ou discussão com qualquer cliente que possa influenciar, ditar ou restringir os preços, termos ou condições em que o cliente pode revender produtos adquiridos à Urbaser.

### DONT'S

- **NÃO** entre em qualquer acordo, "acordo de cavalheiros" ou discussão com qualquer concorrente sobre os seguintes assuntos:
  - preços ou descontos;
  - a combinação de serviços ou produtos, ou as características dos produtos;
  - condições de venda;
  - seleção, classificação, recusa ou encerramento de clientes ou classes de clientes;
  - troca de informação concorrencial, como custos operacionais ou de produção, margens de lucro ou planos de marketing; ou
  - licitações ou intenção de licitar, incluindo a decisão de licitar ou não.
- **NÃO** participe em reuniões com concorrentes (incluindo reuniões de associações comerciais) onde seja discutido qualquer um dos temas proibidos acima referidos.
- **NÃO** obtenha informações sobre os concorrentes (principalmente cotações de preços) diretamente deles.
- **NÃO**:
  - Determinar ou restringir o território onde o cliente pode revender produtos;
  - Determinar ou restringir os clientes ou classes de clientes aos quais o cliente pode revender;
  - Proibir ou restringir um cliente de adulterar os produtos de um concorrente;
  - Exigir que um cliente compre um determinado produto ou grupo de produtos como condição para vender outro produto a esse cliente; ou vender outro produto a esse cliente; ou
  - Exigir que um cliente compre todos os seus requisitos para um produto específico da Urbaser ou que negocie exclusivamente com a Urbaser. negociar exclusivamente com a Urbaser.

- **NÃO** chegue a qualquer acordo, entendimento ou discussão com qualquer cliente ou fornecedor sobre os seguintes assuntos:
  - A seleção, classificação, rejeição ou rescisão pela Urbaser de outros clientes ou classes de clientes;
  - Restrições à Urbaser na determinação de que serviços ou produtos vender a quem, a que preços e em que territórios ou mercados; ou
  - Qualquer outro assunto incompatível com a total liberdade de ação e independência da Urbaser no exercício da sua atividade.
  
- **NÃO** cancele ou recuse vender a um cliente existente devido aos preços ou práticas de revenda do cliente.
- **NÃO:**
  - Oferecer preços diferentes ou outras condições de venda para serviços substancialmente semelhantes aos clientes concorrentes; ou
  - Oferecer serviços ou benefícios diferentes a um cliente em detrimento de outro cliente concorrente. • **NÃO** ofereça descontos ou comissões secretas a um cliente.
  
- **NÃO** oferecer descontos ou comissões secretas a um cliente.

## 10. Consequências do incumprimento desta Política

A Urbaser leva muito a sério a conformidade com a Lei da Concorrência e com esta Política e conduzirá investigações apropriadas sobre quaisquer alegações fiáveis de não conformidade. Qualquer colaborador da Empresa que engane, obstrua ou deixe de cooperar com os investigadores que analisem possíveis violações desta Política será sujeito a ação disciplinar.

Qualquer falha no cumprimento das disposições desta Política ou da lei aplicável poderá ter consequências graves para a Urbaser, para os seus colaboradores e para os seus administradores.

O cumprimento desta Política é obrigatório. O incumprimento será considerado infração pela Empresa, sendo aplicadas as medidas disciplinares adequadas, de acordo com a legislação laboral aplicável e os procedimentos disciplinares estabelecidos nos acordos coletivos de trabalho, sem prejuízo de qualquer responsabilidade em que o infrator possa incorrer. Da mesma forma, a Urbaser reserva-se o direito de tomar quaisquer medidas que considere adequadas contra qualquer um dos seus parceiros comerciais que viole esta Política.



[www.urbaser.com](http://www.urbaser.com)