

PLANO DE PREVENÇÃO DE RISCOS DE CORRUPÇÃO E INFRAÇÕES CONEXAS

1. Introdução

Na sequência da aprovação da Estratégia Nacional Anticorrupção 2020-2024, foi instituído, através do Decreto-Lei n.º 109-E/2021 de 09 de dezembro (doravante DL 109-E/2021), o Mecanismo Nacional Anticorrupção (MENAC) e o Regime Geral de Prevenção da Corrupção (RGPC”).

Em cumprimento do referido diploma, e pautando a sua atividade por elevados padrões de responsabilidade e ética profissionais, regendo-se pelos princípios da integridade, transparência, honestidade, lealdade, rigor e boa-fé, a M.J VENDEIRO, S.A. (doravante designada por “VENDEIRO”, elaborou o presente Plano de Prevenção de Riscos de Corrupção e Infrações Conexas (doravante designado por “PPR”), o qual abrange toda a organização e atividade da VENDEIRO, e que tem como principais enfoques:

- A identificação, análise e classificação dos riscos e das situações que possam expor a VENDEIRO a atos de corrupção e infrações conexas, considerando o sector de atividade em que atua;
- A adoção de medidas preventivas e corretivas que permitam reduzir a probabilidade de ocorrência e o impacto dos riscos e situações identificados.

O presente PPR resulta, assim, de uma análise aos processos das várias direções da VENDEIRO e, com destaque para os riscos e controlos existentes ao nível da corrupção e infrações conexas, tendo sido delineado um conjunto de oportunidades de melhoria com o objetivo de reforçar o sistema de controlo interno já existente.

Nesse sentido, o presente PPR foi elaborado em função dos seguintes três grandes tópicos:

- A) Caracterização da VENDEIRO;
- B) Identificação e avaliação dos riscos de corrupção e infrações conexas e respetivas medidas de controlo preventivas e corretivas;
- C) Aplicação e monitorização do PPR;

2. Caracterização da VENDEIRO

Fundada por Joaquim Vendeiro, a M.J.Vendeiro inicia atividade em 1994, com a construção do primeiro posto de abastecimento em Terroso, Póvoa de Varzim. Inicialmente com marca própria, rapidamente o posto alcança enorme sucesso e chama a atenção das principais marcas de combustíveis. No ano seguinte o posto passa a ter marca ESSO e em 2005, BP. Os primeiros 10 anos do posto de Terroso são o reflexo do inconformismo do seu fundador; em constante evolução, o posto foi crescendo em dimensão e diversificando o seu portfolio de produtos e serviços, também resultado da aceitação dos clientes e da crescente procura de mercado. Ao posto de Terroso foram-se juntando outros e a Vendeiro foi crescendo, quer adquirindo postos em concessão, quer em propriedade própria. Atualmente com 41 postos de abastecimento – de marca própria, e marcas BP, Repsol, Galp e Prio – a

Vendeiro diversificou a sua oferta B2C e B2B; para além dos serviços de abastecimento de combustíveis, investiu em lojas de conveniência com restaurante e cafetaria, Car Care (cuidado automóvel e oficina), e na distribuição de gás e combustível, gasóleo de aquecimento, agrícola e rodoviário. Com especial atenção à constante evolução de mercado, às novas necessidades dos seus clientes e evolução tecnológica, a Vendeiro assume a sua história sempre com os olhos postos no futuro, procurando crescer de forma consolidada e sustentável.

Visão e Missão

Estamos comprometidos em reconduzir o nosso portfólio de produtos e serviços com vista a alternativas mais sustentáveis e amigas do ambiente, resultando uma pegada carbónica cada vez menor. A nossa oferta comercial centra-se cada vez mais no consumidor, nos serviços de conveniência e nas energias verdes. Introduzimos nos nossos processos de trabalho ações concretas de redução de desperdício de resíduos, redução de consumos e de melhoria de índices de reciclagem, rumo a uma economia circular. Queremos fazer parte do futuro. Por isso trabalhamos para entregar uma energia cada vez mais positiva para a economia e para a vida das pessoas – servindo com excelência os nossos clientes – particulares e empresariais – com produtos de qualidade a preços justos.

Valores

Confiança e integridade para com todos – colaboradores(as), clientes e fornecedores. As pessoas no centro do nosso sucesso. Inovação e Eficiência. Ambição. Responsabilidade corporativa e social, para que todos possam atingir o seu máximo potencial. Promovemos a igualdade de tratamento e de oportunidades num ambiente de trabalho de cooperação e bem-estar. Apostamos numa cultura de talento, saúde e segurança, e num ambiente de inclusão e diversidade.

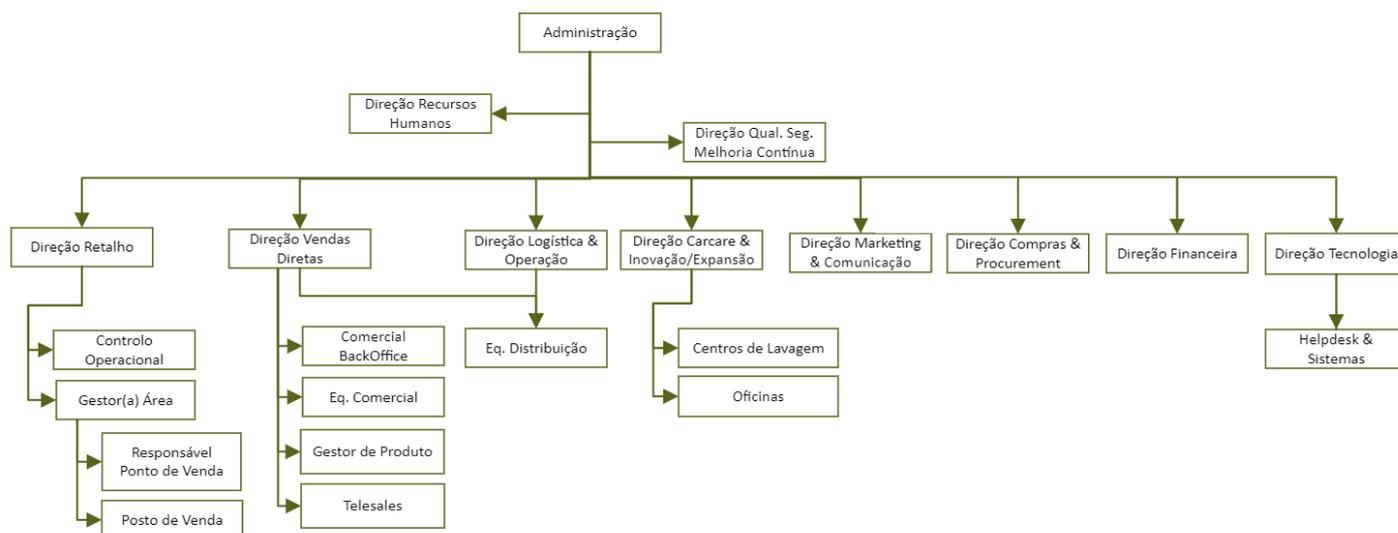
A estrutura organizacional da VENDEIRO assenta numa definição coerente, clara e objetiva das linhas de reporte e de autonomia, das competências de cada área, bem como do grau e âmbito de cooperação entre si.

Para além dos aspetos referidos, a estrutura organizacional da VENDEIRO contempla uma adequada segregação de funções, assegurando que quaisquer situações de potenciais conflitos de interesses são identificadas antecipadamente, minimizadas e sujeitas a uma monitorização cuidadosa e independente.

O modelo de governo da VENDEIRO assenta num modelo de governo monista, estruturado em torno do Conselho de Administração, sendo a estrutura de fiscalização composta pelo Conselho Fiscal e pelo Revisor Oficial de Contas.

Paralelamente, a VENDEIRO possui diferentes departamentos/direções que, em conjunto com o Conselho de Administração, asseguram uma gestão multidisciplinar, transversal e dinâmica, criando, assim, as condições para

responder mais rapidamente aos crescentes desafios do mercado em que a VENDEIRO atua, conforme melhor resulta do seu organograma:



3. Identificação e avaliação dos riscos de corrupção e infrações conexas e respetivas medidas de controlo preventivas e corretivas

3.1 Metodologia

A gestão de risco é uma das componentes da cultura VENDEIRO, estando presente em todos os processos de gestão, sendo uma responsabilidade de todos os colaboradores, nos diferentes níveis da organização.

A gestão de risco é desenvolvida tendo como objetivo a criação de valor, através da gestão e controlo das oportunidades e ameaças que podem afetar os objetivos da VENDEIRO, numa ótica de continuidade do negócio.

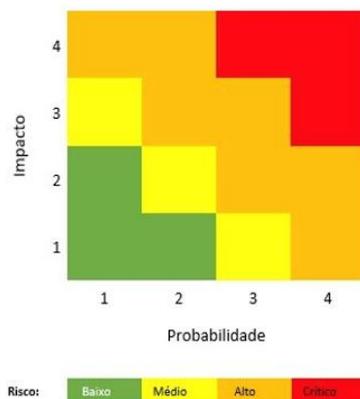
A VENDEIRO definiu um processo anual de gestão de risco Enterprise Wide Risk Management (EWRM) que engloba todos os riscos que possam afetar as suas diferentes áreas de negócio o qual está sob a supervisão do Responsável pelo cumprimento normativo nomeado.

Compete ao mesmo assumir a responsabilidade de monitorizar a eficácia do sistema de gestão de risco e de implementar procedimentos para identificar, avaliar e gerir os riscos com potencial impacto na empresa e nos seus acionistas.

3.1.1 Matriz de Risco

A VENDEIRO definiu uma matriz de risco, na qual combina a probabilidade de ocorrência de um evento e o seu impacto, com base numa escala pré-definida de criticidade de risco (Baixo-Médio-Alto-Crítico).

Atendendo às especificidades associadas ao risco de corrupção e infrações conexas, a VENDEIRO adaptou o seu modelo global de matriz de risco utilizado no processo EWRM a uma matriz de risco que apresenta uma nova distribuição dos níveis de risco de corrupção, tendo em consideração a probabilidade da respetiva ocorrência e impacto



A área vermelha, indica riscos de alta probabilidade e alto impacto. Estes são definidos como Críticos e o tipo de controlo dominante que poderá ser aplicado é do tipo preventivo. A área laranja, indica os riscos Altos e o tipo de resposta dominante será a transferência de risco (riscos com maior impacto e menor probabilidade) ou a aplicação de controlos corretivos (riscos com menor impacto e maior probabilidade). A área amarela, indica os riscos Médios e a resposta dominante poderá ser a aplicação de controlos corretivos ou detetivos. A área verde, indica os riscos que são de baixa probabilidade e baixo impacto. Estes riscos são definidos como Baixos e o tipo dominante de controlo que provavelmente poderá ser aplicado é o detetivo.

Os critérios para avaliação do risco são

Escala	Probabilidade		Escala	Impacto	=	Escala	Risco
Muito pouco provável	Uma vez a cada ciclo de 3 anos	X	Impacto Baixo	Até 0,01% do volume de negócio	=	Baixo	Eventos muito pouco prováveis associado a impactos baixos
Pouco provável	Uma vez a cada ciclo de 2 anos		Impacto Médio	Até 0,1% do volume de negócio		Médio	Eventos prováveis de baixo impacto
Provável	Uma vez a cada ciclo de 1 ano		Impacto Alto	Até 1% do volume de negócio		Alto	Eventos pouco prováveis de alto impacto
Muito provável	Várias vezes durante o ano		Impacto Crítico	Até 10% do volume de negócio		Crítico	Eventos muito prováveis de alto impacto

3.1.2 Opções de Tratamento de Risco

Existem quatro opções disponíveis para o tratamento de risco:

Evitar – Alguns riscos só poderão ser geridos, ou mantidos dentro de níveis aceitáveis, com o término ou evasão da atividade (e.g. adquirir uma nova empresa, suspender a entrada de um novo serviço);

Mitigar – De longe, o maior número de riscos será tratado desta forma. O objetivo da mitigação é que continuando dentro da organização com a atividade que deu origem ao risco, a ação (controlo) deverá ser tomada para conter o risco a um nível aceitável;

Transferir – Para alguns riscos, a melhor resposta poderá ser transferi-los. Isso poderá ser feito através de um seguro convencional ou pagamento a um terceiro para assumir o risco. Esta opção é particularmente adequada para mitigar riscos financeiros ou de ativos/valores (e.g. Outsourcing, hedging);

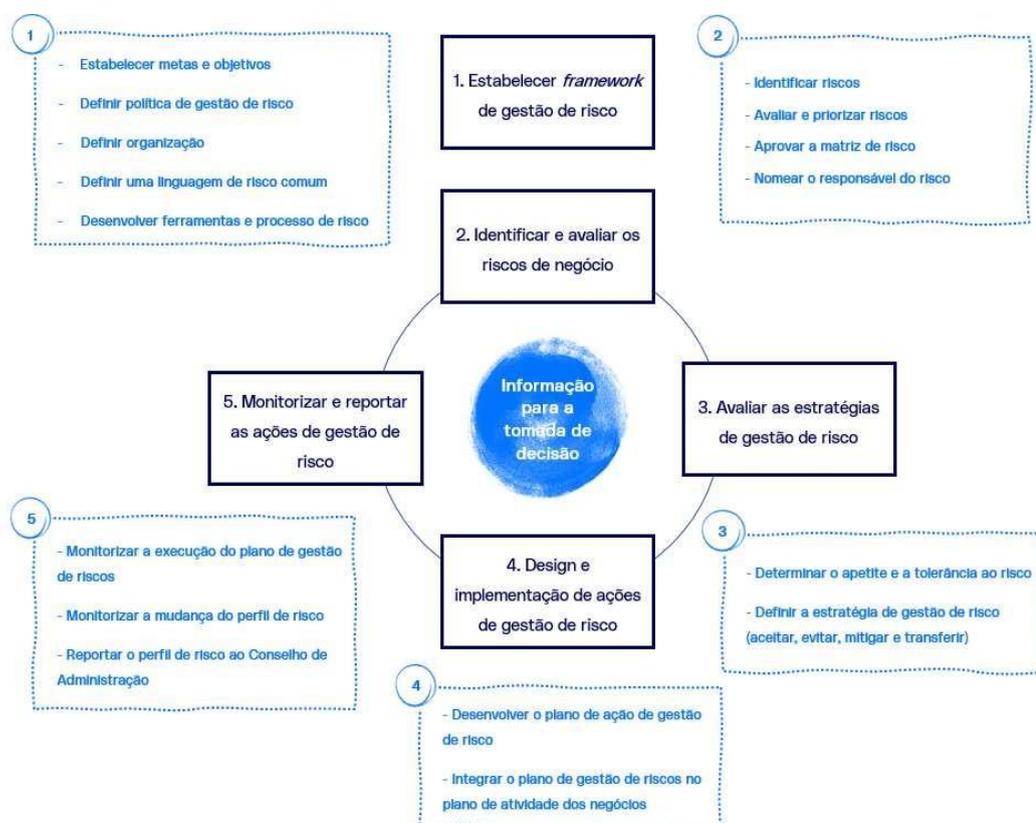
Aceitar – A exposição poderá ser aceite sem que nenhuma ação adicional seja tomada. Mesmo que não seja tolerável, a capacidade de fazer algo sobre alguns dos riscos poderá ser limitada, ou o custo de tomar qualquer ação pode ser desproporcional ao benefício potencial obtido.

3.2 Processo de Gestão de Risco

A Gestão de Risco está integrada no processo de planeamento da VENDEIRO, como uma abordagem estruturada e disciplinada que alinha estratégia, processos, pessoas, tecnologias e conhecimento.

O seu objetivo é identificar, avaliar e gerir as oportunidades e ameaças que a VENDEIRO enfrenta na prossecução dos seus objetivos de negócio e criação de valor.

O processo de gestão de risco é suportado por uma metodologia consistente e sistemática, baseada em padrões internacionais, que inclui:



- Estabelecer um Framework de gestão de risco (política de gestão de risco, dicionário de risco, definição da matriz de risco do negócio e linguagem comum);
- Identificar sistematicamente os riscos que potencialmente podem afetar a organização (fonte dos riscos) e identificar os responsáveis pelo seu tratamento.

- c) Avaliar o nível de criticidade e prioridade de gestão dos riscos em função do seu impacto nos objetivos do negócio e da probabilidade de ocorrência dos riscos;
- d) Identificar as causas dos riscos mais importantes;
- e) Avaliar as opções estratégicas de gestão de risco (e.g. aceitar, evitar, mitigar e transferir);
- f) Conceber e implementar planos de ação de gestão de risco e integrá-los nos procedimentos de gestão e no plano e atividades das diferentes direções da VENDEIRO; e
- g) Monitorizar os indicadores de risco e reportar o progresso feito para implementar os planos de mitigação.

3.2.1 Identificação das áreas de risco:

No pressuposto incontornável de que todas as organizações, no exercício da sua atividade, assumem riscos inerentes e indissociáveis dessas mesmas atividades realizadas e dos serviços prestados, uma adequada e organizada gestão do risco ao nível das atividades principais ou ao nível de funções e departamentos, permite identificar e prevenir atempadamente comportamentos/situações com potencial danoso, muitas vezes suscetível de impactar negativamente os resultados e a missão dessas organizações.

Por conseguinte, foram mapeados pela VENDEIRO os principais processos/áreas suscetíveis de envolver a ocorrência de fenómenos corruptivos e práticas conexas:

- Acesso a informação privilegiada;
- Aquisição e licenciamento de bens imóveis;
- Aquisição e licenciamento de bens móveis;
- Auditoria Interna;
- Contratação de serviços / compra de produtos;
- Gestão de contas a receber;
- Gestão de contas a pagar;
- Gestão de contencioso legal e fiscal;
- Gestão de imobilizado;
- Gestão de relações com investidores;
- Gestão de relações institucionais;
- Incentivos;
- Recursos Humanos (Recrutamento e seleção);
- Recursos Humanos (Avaliação de desempenho);
- Recursos Humanos (Processamento de salários, despesas e abonos);
- Reporte financeiro;
- Vendas, fusões e aquisições de sociedades;
- Negociação de operações de carácter financeiro;
- Plano promocional e vendas;
- Doações e Donativos;

Após análise das referidas áreas de atividade/processos suprarreferidos, foram identificados 8 riscos (fontes de risco):

- Fraude na obtenção de subsídio ou subvenção;
- Utilização/ Divulgação de informação privilegiada/confidencial;
- Favorecimento de entidades externas (corrupção ativa);
- Aquisição de bens/serviços desnecessários;
- Pagamentos indevidos;
- Recebimentos indevidos;
- Atribuição de benefícios em troca de vantagens/benefícios (corrupção passiva);
- Falta de isenção e imparcialidade.

3.2.3 Avaliação de Risco

Tendo em consideração os principais processos/áreas suscetíveis de envolver a ocorrência de fenómenos de corrupção e práticas conexas e os principais fatores de risco, foi realizada a avaliação do nível de criticidade de cada risco tendo em consideração a sua classificação em termos de probabilidade de ocorrência e o seu impacto.

A avaliação foi realizada considerando:

O risco inerente (risco antes da aplicação de qualquer tipo de controlo);

O nível de controlo existente na organização (medidas preventivas, corretivas, diretivas e detetivas existentes);

O risco residual (risco após aplicação dos controlos existentes na organização).

Da avaliação de risco nas áreas/processos e os respetivos riscos, foram identificados alguns fatores de risco, sendo que inexistem riscos inerentes críticos ou altos, conforme avaliação de riscos anexa.

4. Medidas de controlo

De forma a mitigar os riscos de corrupção e infrações conexas identificados, a VENDEIRO adotou e implementou um conjunto de controlos transversais, maioritariamente preventivos e corretivos, aplicáveis a todos os processos de todas as áreas de negócio, entre as quais destacamos:

- Código de Ética e Conduta;
- Regulamento de Comunicação de Infrações;
- Políticas, incluindo a Política para a Prevenção da Corrupção e Infrações Conexas;
- Controlos funcionais dos processos;
- Controlos gerais dos sistemas informáticos e de controlos aplicativos;
- Controlo de acessos restrito/limitado apenas a indivíduos autorizados;
- Existência de segregação adequada de funções, principalmente entre os níveis de processamento e autorização/aprovação;
- Sistema de conferência, aprovação e autorização;

- Manuais, normas e procedimentos;
- Formação ministrada de forma a garantir a respetiva compreensão dos procedimentos;
- Supervisão e monitorização contínua dos processos para garantir o cumprimento dos procedimentos;
- Identificação e avaliação da eficácia e eficiência da gestão e do controlo dos riscos identificados através das equipas de auditoria interna.

5. Aplicação e monitorização do PPR

O Conselho de Administração da VENDEIRO, nomeou um Responsável pelo Cumprimento Normativo (“RCN”) com vista à monitorização e controlo da execução do Programa de Cumprimento Normativo bem como da sua revisão, sem prejuízo das competências legalmente conferidas a outros órgãos ou Colaboradores(as) da Sociedade.

A atualização das atividades, riscos inerentes e residuais e respetivas medidas de controlo são da responsabilidade do RCN.

O cargo de Responsável pelo Cumprimento Normativo é exercido por um elemento da direção superior da Sociedade, que reporta à Administração.

No âmbito das respetivas funções, o RCN dispõe de acesso à informação interna e aos recursos técnicos e humanos necessários, dispondo de autoridade para solicitar informações dos diversos departamentos da empresa atuando com independência e autonomia decisórias.

O RCN presta igualmente todos os esclarecimentos necessários sobre a aplicação da Política Anticorrupção e promove a realização de auditorias internas regulares com vista à avaliação do cumprimento da mesma.

A periodicidade para o acompanhamento do PPR rege-se pelos seguintes marcos temporais:

- Preparação, no mês de outubro, de relatório de avaliação intercalar nas situações identificadas de risco elevados ou críticos; e
- Elaboração, no mês de abril do ano seguinte a que respeita a execução, de relatório de avaliação anual, contendo nomeadamente a quantificação do grau de implementação das medidas preventivas e corretivas identificadas, bem como a previsão da sua plena implementação.

O PPR é revisto a cada três anos ou sempre que se opere uma alteração nas atribuições ou na estrutura orgânica ou societária da VENDEIRO que justifique a revisão dos riscos e das situações que possam expor a entidade a atos de corrupção e infrações conexas ou das medidas preventivas e corretivas que permitem mitigar os mesmos.