

POLÍTICA CONCORRENCIAL

Índice

| | |
|---|----|
| 1. Objetivo | 3 |
| 2. Definições | 3 |
| 3. Abrangência | 4 |
| 4. Atribuições na aplicação | 4 |
| 4.1 Cada colaborador do Grupo Usiminas | 4 |
| 4.2 Departamento Jurídico | 4 |
| 4.3 Comitê de Integridade | 5 |
| 5. Riscos e legislação aplicável | 5 |
| 6. Diretrizes | 6 |
| 6.1 Realização de atos de concentração | 6 |
| 6.2 Participação em processos licitatórios públicos ou privados | 7 |
| 6.3 Atuação em abuso de posição dominante | 8 |
| 6.4 Relacionamento com concorrentes | 9 |
| 6.5 Atuação em associações ou sindicatos | 12 |
| 6.6 Relacionamento com clientes, fornecedores e outros parceiros comerciais | 13 |
| 6.7 Relacionamento com autoridades | 14 |
| 6.8 Comunicação e treinamento | 14 |
| 6.9 Descumprimento e denúncia | 15 |

1. Objetivo

Esta Política estabelece diretrizes complementares ao Código de Ética e Conduta e à legislação brasileira de defesa da concorrência, notadamente a Lei nº 12.529/2011 e seus regulamentos, sobre como os Colaboradores do **GRUPO USIMINAS** devem atuar, no Brasil e no exterior, em práticas comerciais e nas relações societárias das quais venham a participar, para garantir conformidade com a legislação brasileira e as normas internas do **GRUPO USIMINAS** especificamente relacionadas à defesa da concorrência.

O **GRUPO USIMINAS** reconhece a importância da defesa da concorrência e preza pela realização de negócios livres e éticos. Suas relações comerciais são pautadas pela estrita observância às leis e fundadas nos princípios da honestidade e do respeito.

O **GRUPO USIMINAS** é contra qualquer estratégia comercial que objetive: (i) limitar, fraudar ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa; (ii) dominar mercado relevante de bens ou serviços (por meio que não a conquista de mercado resultante de processo natural fundado na maior eficiência do **GRUPO USIMINAS** em relação a seus competidores, que é permitida); (iii) aumentar arbitrariamente os lucros; ou (iv) exercer de forma abusiva posição dominante.

Toda informação sobre o mercado e sobre os concorrentes deve ser obtida por meio de práticas transparentes e idôneas, sem violação à legislação vigente. Caso tenha alguma dúvida sobre a regularidade de determinada conduta para fins concorrenciais, entre em contato com o Departamento Jurídico.

2. Definições

Canal Aberto: espaço destinado ao envio de informações, denúncias e dúvidas sobre o Programa de Integridade e quaisquer práticas em desacordo com o Código de Ética e Conduta ou as políticas do **GRUPO USIMINAS**.

“Colaborador”: todos os empregados, administradores, membros dos comitês e conselho fiscal, diretores, aprendizes e estagiários das companhias do **GRUPO USIMINAS**, independentemente de cargo ou função exercidos.

GRUPO USIMINAS: inclui a Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. –**USIMINAS** e todas as suas controladas.

3. Abrangência

Esta Política se aplica aos Colaboradores do **GRUPO USIMINAS**, Terceiros Intermediários comerciais, e qualquer pessoas que execute serviços para ou em nome do **GRUPO USIMINAS**, que possa envolver-se em comportamentos anticompetitivos em nome do **GRUPO USIMINAS**.

A sua aplicação abrange todas as atividades desenvolvidas pelo **GRUPO USIMINAS** no Brasil e no exterior. Nas sociedades investidas pela **USIMINAS** que não sejam suas controladas, a **USIMINAS** deverá envidar seus melhores esforços para que adotem políticas e práticas em linha com a presente Política.

4. Atribuições na aplicação

4.1 Cada Colaborador do GRUPO USIMINAS:

Deve assegurar que a participação do **GRUPO USIMINAS** em ambientes competitivos aconteça de acordo com as diretrizes estabelecidas nesta Política, respeitando ainda as regras do Código de Ética e Conduta, bem como a legislação brasileira de defesa da concorrência vigente; e

Terá canais adequados à sua disposição incluindo o Canal Aberto (vide item 5.10 a seguir), para reportar internamente o que pode considerar uma violação desta Política no contexto das atividades do **GRUPO USIMINAS**, com especial atenção às atividades comerciais.

4.2 Departamento Jurídico:

Deve assessorar as áreas responsáveis pela elaboração de contratos e acordos comerciais com clientes, fornecedores e/ou parceiros de negócio, garantindo adequação às leis e aos regulamentos de defesa da concorrência no Brasil e nos países onde o **GRUPO USIMINAS** possui atuação;

Deve encaminhar as denúncias recebidas de violação desta Política ou da legislação brasileira de defesa da concorrência, recomendando a adoção das providências cabíveis; e

Deve orientar, de forma periódica e sempre que solicitado, os Colaboradores do **GRUPO USIMINAS**, para prevenir a ocorrência de violações desta Política ou da legislação brasileira de defesa da concorrência.

4.3 Departamento de Integridade:

Deve conduzir investigações internas com o escopo de identificar eventuais atos praticados em violação à legislação brasileira de defesa da concorrência e às políticas do **GRUPO USIMINAS** em matéria concorrencial;

Deve monitorar o cumprimento desta Política e sugerir, com o apoio do Departamento Jurídico, alterações com o fim de garantir a observância à legislação brasileira de defesa da concorrência e prevenir que ocorram desvios de conduta que possam implicar infrações à ordem econômica; e

Deve conduzir treinamentos periódicos em matéria concorrencial adaptados às diversas áreas do **GRUPO USIMINAS**, com o objetivo de difundir conhecimento sobre as regras constantes da legislação, normativos e políticas internas, além de disseminar cultura de respeito à legislação brasileira de defesa da concorrência e às normas internas correlatas do **GRUPO USIMINAS**.

5. Riscos e legislação aplicável

A legislação brasileira de defesa da concorrência visa à prevenção e repressão de infrações contra a ordem econômica, orientada pela observância de ditames constitucionais que regem o mercado, tais como o princípio da livre iniciativa, o princípio da livre concorrência, a defesa dos consumidores, dentre outros.

A infração às normas de defesa da concorrência pode gerar multas significativas para o **GRUPO USIMINAS**, impossibilidade de participar de licitações públicas, impossibilidade de parcelar tributos federais e a obrigação de ressarcir danos a terceiros, além de outras sanções e contingências, como eventual dano à sua imagem. Adicionalmente, os profissionais envolvidos em práticas que configuram infrações à ordem econômica podem incorrer em sanções administrativas enquanto pessoas físicas (*e.g.*, severas multas), além da possível responsabilização na esfera criminal, cujas sanções inclui a pena de prisão.

6. Diretrizes

6.1 Realização de atos de concentração

Os Colaboradores do **GRUPO USIMINAS** devem realizar consulta prévia ao Departamento Jurídico sempre que participarem de negociações ou acordos com outra empresa, concorrente ou não, que possam configurar concentração econômica. São considerados atos de concentração econômica aqueles relacionados a (i) fusão, (ii) aquisição, direta ou indireta, por compra ou permuta, de valores mobiliários ou outros ativos, tangíveis e intangíveis, (iii) incorporação, ou (iv) contrato associativo, consórcio ou joint venture. Isso porque, como regra geral, se atendidos os critérios objetivos de faturamento previstos na Lei 12.529/2011, atos de concentração econômica são de notificação prévia obrigatória ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

Caberá ao Departamento Jurídico identificar as operações em que o **GRUPO USIMINAS** for parte envolvida que configurem atos de concentração econômica notificáveis ao CADE. Nestes casos, os Colaboradores do **GRUPO USIMINAS** devem garantir que as condições de concorrência entre as empresas envolvidas sejam preservadas até a decisão do CADE sobre a operação. Caso haja atos entre as partes de uma concentração econômica que diminuam a concorrência entre eles antes da aprovação do CADE (*i.e.*, *gun jumping*), o **GRUPO USIMINAS** poderá sofrer sanções que incluem multas, a nulidade de atos praticados ou da operação como um todo, além da abertura de processo administrativo para investigação de possível infração à ordem econômica. 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 se as empresas que estão se fundindo coordenam suas negociações com os clientes para que as vendas sejam feitas após o fechamento da fusão (por exemplo, negociações de contratos de longo prazo). Além disso, a troca de informações detalhadas sobre clientes, preços e planos de produtos, embora muitas vezes façam parte da *due diligence* de pré-fechamento, pode aumentar a preocupação com o *gun jumping*.

Para se evitar a caracterização da prática de *gun jumping*, devem ser adotadas medidas tais como celebração de um protocolo antitruste (vide item 6.4 a seguir) e a formação de equipes independentes (*clean teams*).

6.2 Participação em processos licitatórios públicos ou privados

O **GRUPO USIMINAS** e seus Colaboradores não devem participar de licitações, *Requests for Proposal*, pedidos de cotação, processos de aquisição ou qualquer outro procedimento similar, ou de quaisquer discussões relativas a aquisição ou contratação de bens ou serviços, em que haja “fixação artificial de preços” entre concorrentes, para determinação de “valor mínimo” e/ou “preço base” das propostas.

O **GRUPO USIMINAS** e seus Colaboradores não devem participar de quaisquer discussões ou processos relacionados a “direcionamento” de licitação, ou qualquer outro procedimento de contratação para aquisição ou o fornecimento de bens e/ou serviços, caracterizado pela definição de eventual vencedor e/ou definição das condições da proposta, realizada pelas próprias empresas concorrentes nos referidos procedimentos.

Caso o **GRUPO USIMINAS** seja consultado por órgãos públicos licitantes para auxiliar na elaboração técnica de editais, chamamentos públicos ou minutas de contratos, o conteúdo deverá estar disponível para os outros interessados, para que não haja benefício indevido pela troca de informações na elaboração do referido edital e/ou pela fixação de condições restritivas irregulares, intencionalmente direcionadas em favor do **GRUPO USIMINAS**. Nessas situações, deve-se fazer consulta prévia ao Departamento Jurídico para certificar que a participação está em linha com o que estabelece a legislação brasileira de defesa da concorrência e esta Política.

O **GRUPO USIMINAS** e seus Colaboradores não devem participar de quaisquer discussões ou processos licitatórios que tenham por objeto ou possam resultar em “divisão de mercado”, caracterizada pela ação coordenada dos concorrentes, especialmente com relação às variáveis geográficas, de tipo de produto ou de lotes da licitação, com o objetivo de manipular a participação em processos licitatórios.

O **GRUPO USIMINAS** e seus Colaboradores não devem participar de quaisquer discussões ou processos licitatórios relacionados a “supressão de propostas”, modalidade na qual os concorrentes que eram esperados na licitação não comparecem ou, comparecendo, retiram a proposta formulada, com intuito de favorecer um determinado licitante, previamente escolhido.

O **GRUPO USIMINAS** e seus Colaboradores não devem participar de quaisquer discussões ou processos licitatórios relacionados a apresentação de “propostas *proforma*”, caracterizada quando concorrentes formulam propostas com preços

evidentemente superiores aos praticados ou com vícios reconhecidamente desclassificatórios de forma antecipadamente combinada, com o propósito de fraudar a concorrência.

O **GRUPO USIMINAS** e seus Colaboradores não devem participar de quaisquer discussões ou processos licitatórios relacionados a “rodízio de vencedores”, caracterizado pelo acordo entre concorrentes para alternar os vencedores de determinados processos licitatórios.

O **GRUPO USIMINAS** e seus Colaboradores não devem participar de quaisquer discussões ou processos licitatórios relacionados a “subcontratação irregular”, caracterizada pela desistência ou não participação de concorrentes em processos de licitação, a fim de serem posteriormente subcontratados pelos vencedores.

Caso um Colaborador do **GRUPO USIMINAS** seja incluído em quaisquer discussões ou procedimentos preparatórios que estejam de alguma forma relacionados às condutas descritas acima, isolada ou conjuntamente, deve-se imediatamente cessar os contatos. Em seguida, deverá informar ao Departamento Jurídico, que avaliará a necessidade de adotar ações adicionais.

Caso haja dúvidas sobre o escopo da comunicação e eventual associação às condutas anticompetitivas acima mencionadas, deve-se imediatamente levar a comunicação para conhecimento, a análise e orientação do Departamento Jurídico, antes que qualquer resposta seja enviada ao remetente ou medida adotada a respeito.

6.3 Atuação em abuso de posição dominante

O **GRUPO USIMINAS** não deve se envolver em práticas que configurem abuso de posição dominante, caracterizado, entre outros, pela criação de dificuldades para a atuação de concorrentes, efetivos ou potenciais, num determinado mercado relevante de certos bens ou serviços ou pela elevação de barreiras à entrada de novos concorrentes num determinado mercado relevante de certos bens ou serviços.

A identificação de existência ou não de posição dominante depende da definição de mercado relevante, em suas dimensões de produto/serviço e geográfica. Conforme dispõe a Lei nº 12.529/2011, presume-se posição dominante sempre que uma empresa ou grupo de empresas for capaz de alterar, de forma unilateral ou coordenada, as condições de mercado ou quando controlar 20% (vinte por cento) ou mais de um determinado mercado relevante de produto ou serviço. Esse

percentual é uma presunção relativa, pois o CADE pode vir a alterá-lo, para mais ou menos, a depender de cada setor específico da economia. Na grande maioria das situações, portanto, este é um exercício complexo que deve levar em consideração a jurisprudência do CADE, sendo recomendável a consulta ao Departamento Jurídico em caso de dúvidas.

Deve ser levado a consulta prévia do Departamento Jurídico, para verificação de adequação às normas concorrenciais, todos os contratos ou práticas comerciais que envolverem acordos de exclusividade, explícitos ou de fato, com fornecedores ou clientes, obrigação de venda de produtos ou serviços em conjunto (expressamente ou via imposição de condições que inviabilizem ou tornem muito desvantajosa a contratação em separado), ou prática de preço inferior ao custo médio variável da empresa.

O **GRUPO USIMINAS** também deve estar atento a situações em que possa ser prejudicado por condutas abusivas exclusionárias perpetradas por outros agentes, incluindo seus concorrentes. O Departamento Jurídico deverá ser consultado para a avaliação desses casos, que poderão ser reportados ao CADE.

6.4 Relacionamento com concorrentes

Acordos entre concorrentes levantam as questões de concorrência mais sérias, pois podem restringir a concorrência, resultando em preços mais altos, produção mais baixa e menos inovação. As seguintes condutas, além de outras, caracterizam infração da ordem econômica:

I - Acordar, combinar, manipular ou ajustar com concorrente, sob qualquer forma:

a) os preços de bens ou serviços ofertados individualmente: inclui não apenas acordos sobre preços específicos, mas também acordos entre concorrentes sobre preços máximos ou mínimos, descontos, abatimentos ou condições de crédito. Acordos entre compradores de um produto ou serviço quanto aos preços que pagarão são tão ilegais quanto acordos entre vendedores de um produto ou serviço quanto aos preços que eles cobrarão;

b) 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 (inclui a abstenção de fornecer um produto ou serviço - "Boicote")

c) 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;

d) preços, condições, vantagens ou abstenção em licitação pública.

II - promover, obter ou influenciar a adoção de conduta comercial uniforme ou concertada entre concorrentes;

Um acordo real, seja formal (um contrato) ou informal (um aperto de mão), não é necessário para que ocorra uma violação da lei de defesa da concorrência que pode ser sancionável. Um acordo pode ser inferido da conduta e outras circunstâncias. Em particular, um acordo pode ser inferido com base em discussões ou trocas de informações com concorrentes. Por essa razão, qualquer contato com concorrentes, através de associações comerciais ou de outra forma, pode representar uma oportunidade para alegações de que as partes firmaram um acordo anticoncorrencial.

Para a formação de consórcios entre concorrentes com o fim de participar em licitações públicas ou privadas, deverá ocorrer prévia análise do Departamento Jurídico para posterior aprovação da Diretoria.

É possível que contratos com concorrentes, inclusive de fornecimento ou para o estabelecimento de parcerias, tenham que ser previamente submetidos à aprovação do CADE, sendo obrigatória a formulação de consulta específica ao Departamento Jurídico a esse respeito antes de ser assinado qualquer contrato ou de ser realizado qualquer ato relacionado com a assinatura do contrato com concorrentes.

O processo de negociação prévia de contratos com concorrentes deve seguir protocolo antitruste específico, a ser definido pelo Departamento Jurídico caso-a-caso, com o fim de evitar troca de informações concorrencialmente sensíveis ou com o estabelecimento de procedimentos próprios para que tal troca ocorra sem que as informações de uma parte tenham o potencial de influenciar a conduta comercial da outra.

O **GRUPO USIMINAS** não deve disponibilizar aos seus concorrentes, diretamente ou por intermédio de terceiros, informações consideradas comercialmente sensíveis, a menos que (i) seja estritamente necessário nos casos em que um concorrente é um cliente ou fornecedor, e (ii) previamente aprovado pelo Departamento Jurídico. Esta regra aplica-se a contatos de qualquer tipo, incluindo

atividades de associações comerciais, reuniões de grupos patrocinados pelo governo e reuniões sociais.

Informações consideradas comercialmente sensíveis incluem, mas não se limitam às relativas a:

- ✓ Preços, alterações de preço e políticas de descontos;
- ✓ Planos de aumento ou de redução de preços;
- ✓ Volumes de venda de produtos ou serviços;
- ✓ Termos e condições de venda ou de compra, incluindo orçamentos;
- ✓ Lances em licitações públicas ou privadas;
- ✓ Lucros, margens ou custos;
- ✓ Territórios e mercados de venda;
- ✓ Estratégia de atuação no mercado;
- ✓ Lista de clientes e formas de negociação;
- ✓ Informações acerca de planos estratégicos das empresas;
- ✓ Assuntos relativos a preços e condições comerciais de fornecedores ou clientes específicos;
- ✓ Qualquer outra informação de natureza confidencial.

O **GRUPO USIMINAS** não deve buscar nem aceitar de concorrentes informações consideradas comercialmente sensíveis e/ou confidenciais, assim entendidas como aquelas que não são de conhecimento público regular. Para tanto:

- ✗ O **GRUPO USIMINAS** não deve sinalizar aos concorrentes que acompanhará determinadas políticas e práticas comerciais desalinhadas às suas diretrizes internas;
- ✗ O **GRUPO USIMINAS** não deve comparecer a qualquer reunião com concorrentes sem estabelecimento de pauta prévia aprovada pelo Departamento Jurídico ou sem a criação de ata formal mantida e circulada para aprovação entre as partes, inclusive no âmbito de associações ou sindicatos;
- ✗ O **GRUPO USIMINAS** deve manter registros dos contatos realizados com concorrentes e informações deles recebidas, para que seja possível demonstrar a sua legalidade, se necessário;
- ✗ O **GRUPO USIMINAS** deverá retirar-se de qualquer reunião com concorrentes caso haja discussão sobre tópicos comercialmente sensíveis e fazer registrar na ata sua saída, encaminhando a questão imediatamente para o Departamento Jurídico, inclusive no âmbito de associações ou sindicatos;

- ✗ O **GRUPO USIMINAS** só deve participar de associações ou sindicatos que tenham regras claras e precisas sobre admissão, exclusão e aplicação de penalidades aos seus associados.

Caso haja conhecimento por parte de algum Colaborador do **GRUPO USIMINAS** de informação comercialmente sensível de concorrente, por qualquer meio, o Departamento Jurídico deve ser imediatamente comunicado, devendo o Colaborador abster-se de circular ou repassar internamente a informação, ainda que para seu superior hierárquico.

As normas acima se aplicam a qualquer concorrente do **GRUPO USIMINAS**, incluindo aqueles que tenham relação com um acionista não controlador do **GRUPO USIMINAS**.

6.5 Atuação em associações ou sindicatos

O **GRUPO USIMINAS** não deve se envolver em discussões sobre assuntos que tenham caráter anticompetitivo, nem em troca de informações comercialmente sensíveis e confidenciais com concorrentes no contexto de reuniões em associações comerciais e/ou sindicatos.

O **GRUPO USIMINAS** não deve concordar com critérios de padronização e/ou certificação de associação ou sindicato que tenham o potencial de reduzir a concorrência ou impedir a entrada de novos agentes no mercado.

Para a coleta de dados para pesquisa por associação ou sindicato, o **GRUPO USIMINAS** deve observar se a associação ou o sindicato seguem as seguintes regras:

1. A coleta de informações deve ser realizada apenas sobre dados históricos (preferencialmente, com mais de 6 meses).
2. As informações disseminadas não devem permitir a identificação de dados de empresas individualmente.
3. A entidade deve adotar mecanismo confidencial de coleta das informações sensíveis, preferencialmente sob responsabilidade de auditoria externa e independente.
4. Associados não devem ser coagidos a fornecer informações comercialmente sensíveis ao sindicato e à associação no âmbito de pesquisas.

5. As estatísticas oriundas da coleta de dados devem ser disponíveis a membros e a não-membros do sindicato ou da associação, ainda que a um preço de mercado.
6. O produto da pesquisa não deve servir para induzir prática comercial uniforme acerca de preços ou condições comerciais, ainda que sem acordo expresso entre concorrentes.

6.6 Relacionamento com clientes, fornecedores e outros parceiros comerciais

O **GRUPO USIMINAS** deve realizar preferencialmente reuniões individuais com seus clientes. Quando não for possível, o **GRUPO USIMINAS** somente comparecerá caso haja a circulação prévia da pauta da reunião e não permanecerá no ambiente em que clientes e fornecedores discutam informações comercialmente sensíveis entre si durante a reunião, hipótese em que deve haver comunicação imediata do Departamento Jurídico.

O **GRUPO USIMINAS** não deve promover e/ou participar de estratégia conjunta de boicote a clientes e/ou fornecedores.

Não deve ser praticada a “venda casada”, caracterizada pela obrigação de venda de produtos ou serviços em conjunto, expressamente ou via imposição de condições que inviabilizem ou tornem muito desvantajosa a contratação em separado.

O **GRUPO USIMINAS** não deve viabilizar ou facilitar a troca de informações entre seus clientes ou fornecedores de modo a permitir a adoção de conduta comercial uniforme entre eles.

A imposição de preços de revenda é proibida pela legislação brasileira de defesa da concorrência. A sugestão de preços de revenda ou a exigência de que as condições de fornecimento sejam mais favoráveis que a qualquer outra empresa ensejam prévia consulta ao Departamento Jurídico acerca da sua adequação à legislação brasileira de defesa da concorrência.

A discriminação de preços e outras condições comerciais entre fornecedores e clientes sem justificativa econômica razoável é proibida pela legislação brasileira de defesa da concorrência.

A recusa da venda de bens ou a prestação de serviços, dentro das condições de pagamento normais aos usos e costumes comerciais e a recusa de contratação ou

encerramento de relação contratual de forma não justificada é proibida pela legislação brasileira de defesa da concorrência.

O **GRUPO USIMINAS** não deve celebrar cláusulas ou acordos de exclusividade verbalmente ou por escrito, salvo se estritamente necessário para garantia da viabilidade econômica do negócio e sem o propósito de dificultar a atuação de concorrentes, sempre com consulta prévia do Departamento Jurídico.

6.7 Relacionamento com autoridades

O **GRUPO USIMINAS** não deve se envolver em qualquer conduta anticompetitiva mesmo que solicitado por autoridade pública.

A presença ou solicitação de informações comercialmente sensíveis ou de adoção de prática comercial por autoridade pública não torna lícita eventual conduta, devendo o **GRUPO USIMINAS** adotar, em relação a tais solicitações, cuidado similar ao que adotaria se a solicitação viesse de um concorrente.

O **GRUPO USIMINAS** deve manter registro claro sobre as tomadas de decisões comerciais internas e instruções pertinentes à participação em licitações públicas.

O **GRUPO USIMINAS** não deve destruir documentos ou registros com o objetivo de prejudicar sua posição perante as autoridades e/ou dificultar eventuais investigações que possam ocorrer.

A formulação de pleitos a autoridades públicas em conjunto com concorrentes (e.g. adoção de medidas antidumping, redução de impostos) pode ser entendida como prática anticompetitiva em determinadas situações, razão pela qual deve sempre ser precedida de consulta específica ao Departamento Jurídico.

6.8 Comunicação e treinamento

Esta Política deve ser amplamente comunicada a todos os Colaboradores. Todos aqueles submetidos às regras desta Política devem receber treinamento periódico e adaptado à área em que atuam, com o objetivo de garantir compreensão plena das normas, sanar eventuais dúvidas e disseminar cultura de respeito às leis e normas internas de conduta do **GRUPO USIMINAS**.

6.9 Descumprimento e denúncia

O descumprimento das normas desta Política constitui falta grave, que pode ser sancionada, no caso de empregados do **GRUPO USIMINAS**, com penas que variam de advertência a demissão por justa causa, a depender da gravidade do fato.

Colaboradores não empregados, clientes e fornecedores poderão ser multados, caso haja previsão contratual, bem como ter o contrato rescindido com culpa e sem direito a indenização de qualquer tipo, caso ajam em desconformidade com esta Política.

As áreas responsáveis da negociação dos contratos deverão fazer seus melhores esforços para que todos os contratos celebrados contenham cláusula em que seja declarada ciência inequívoca dos termos desta Política e das consequências de seu descumprimento.

Qualquer pessoa, Colaborador ou não, pode denunciar, de maneira confidencial, qualquer conduta que suspeite ser contrária às disposições e princípios desta Política pelo Canal Aberto, através do site <https://canalaberto.usiminas.com/> ou por ligação gratuita ao número 0800 276 2011.

Toda e qualquer denúncia apresentada diretamente ao Departamento de Integridade ou por meio do Canal Aberto será tratada, na extensão do permitido pela legislação aplicável, de forma estritamente confidencial. A existência, o andamento e os resultados da investigação de qualquer denúncia não serão divulgados e/ou discutidos com pessoas que não tenham necessidade legítima de ter acesso à informação, a fim de evitar qualquer dano à reputação das pessoas denunciadas ou suspeitas e que ao final da investigação possam ser consideradas inocentes.

O Colaborador que descumprir quaisquer determinações previstas nesta Política estará sujeito às sanções disciplinares previstas no Código de Ética e Conduta do **GRUPO USIMINAS**, incluindo a rescisão contratual, além de sanções civis, administrativas e penais, conforme previstas em lei.

Também estarão sujeitos a sanções os Colaboradores que, comprovadamente, utilizarem de má-fé ao comunicarem possíveis violações às diretrizes desta Política ou comunicarem fatos sabidamente falsos.

Leis de Antitruste e Concorrência

O que fazer e não fazer

Esta ferramenta descreve algumas das situações específicas com as quais se pode deparar e serve como guia para reconhecer se uma conduta seria geralmente ilegal (ponto vermelho), requer análise adicional ou estruturação adequada com a orientação do Departamento Jurídico (ponto amarelo) ou se é geralmente permitida (ponto verde).

| | | |
|---|--|---|
| Condições comerciais e fixação de preços | Aumento de Preços – entrar em contato com um concorrente para perguntar se o mesmo acompanharia um aumento nos preços da empresa. | ● |
| | Preço de Produtos – Discutir com um concorrente os preços das principais matérias-primas compradas por ambos. | ● |
| | Compra Conjunta de Produtos – Fazer a sugestão que a empresa e o concorrente poderiam aumentar a alavancagem com um fornecedor pela compra em conjunto. | ● |
| | Anúncios de Preços – Anunciar uma alteração de preços antes da data efetiva (e retirá-la quando os concorrentes não acompanharem a alteração) | ● |
| | Descontos por Volume – Oferecer descontos comerciais a clientes em geral com base no ou relacionados ao volume dos pedidos individuais. | ● |
| | Descontos de fidelidade – Oferecer descontos adicionais a clientes que compram exclusivamente da empresa. | ● |
| | Condições Diversas – Oferecer condições discriminatórias de preços ou descontos a clientes. | ● |
| | Preços Abaixo do Custo – Ao ter uma posição dominante no mercado, fazer vendas abaixo do custo variável médio para eliminar concorrentes do mercado. | ● |
| | Distribuição Exclusiva – Entrar em acordos de distribuição exclusivos | ● |

| | | |
|------------------------|---|---|
| | <p>Fixação de Preços para a Revenda de Distribuidores I – Concordar em preços de revenda com um fornecedor ou distribuidor</p> | ● |
| | <p>Fixação de Preços para a Revenda de Distribuidores II – Recomendar preços de revenda ou condições de revenda a um distribuidor, desde que o distribuidor não seja pressionado para aderir às recomendações</p> | ● |
| | <p>Condições MFN – Conceder à cliente (nação) mais favorecido preços ou condições, pelos quais (i) um cliente tem o direito de comprar pelo melhor preço ou melhores condições acordadas com um concorrente ou terceiro ou (ii) um fornecedor compromete-se a não vender para terceiros a condições mais favoráveis.</p> | ● |
| Oferta | <p>Oferta do Concorrente – Discutir um acordo de fornecimento com um concorrente, para ter uma ideia dos preços de venda no mercado</p> | ● |
| | <p>Substituição com Oferta do Concorrente – Fechar uma ou mais fábricas da empresa e substituir um produto fornecido por um concorrente</p> | ● |
| | <p>Trocas com Concorrente – Entrar em acordos de troca de produtos com um concorrente</p> | ● |
| Recusa de Negociação | <p>Recusa de Negociação I – Ao ter uma posição dominante no mercado, recusar sem justificativa objetiva negociar com um cliente existente.</p> | ● |
| | <p>Recusa de Negociação II – Tomar uma decisão independente de não negociar com uma determinada parte a crédito por causa de preocupações justificadas sobre a solvência da mesma</p> | ● |
| Associações Comerciais | <p>Afiliação – Afiliação-se a uma associação comercial</p> | ● |
| | <p>Reuniões – Participar em reuniões de associações comerciais em geral. (Mas sempre revisar as agendas com antecedência com o [Departamento Jurídico da Usiminas].)</p> | ● |
| | <p>Assuntos de HSE – Discutir questões ou programas ambientais, de saúde e segurança para o bem-estar dos empregados em reuniões de associações comerciais</p> | ● |

| | | |
|-------------------------------|--|---|
| | Assuntos de empregados – Discutir programas para o bem-estar dos empregados em reuniões de associações comerciais | ● |
| | Atividades de Lobby – Prosseguir esforços conjuntos de lobby e relacionamentos com autoridades governamentais; ou discutir alterações propostas na legislação relevante para a indústria | ● |
| | P&D – Discutir novos desenvolvimentos na tecnologia, idéias ou invenções | ● |
| | Assuntos Comerciais – Discutir preços de produtos, termos de venda, planos de produtos ou marketing, custos, clientes, licitações ou relações comerciais com fornecedores ou clientes | ● |
| | Assuntos fora da Agenda – Envolver-se em qualquer discussão sobre questões relacionadas a negócios que não respondam aos tópicos da agenda dentro da reunião formal da associação comercial ou fora dela (por exemplo, durante almoços ou jantares) | ● |
| | Fronting – Utilizar a associação comercial como um órgão para tomar decisões que não seriam permitidas se fossem tomadas por uma empresa ou por um grupo de concorrentes | ● |
| Cooperação Tecnológica | Implementação de Tecnologia – Concordar com um concorrente sobre o momento ou a maneira de introdução de uma nova tecnologia que ambas as partes estão a desenvolver de forma independente | ● |
| | P&D Conjunta I – Realização de P & D em conjunto com um concorrente | ● |
| | P&D Conjunta II – Realização de P & D em conjunto, onde todas as partes participantes são livres para explorar os resultados | ● |
| | Licenciamento – Entrar em acordos de licenciamento de tecnologia | ● |
| Coleta de Informação | Intercâmbio de Informação com concorrentes – Trocar informações sobre vendas, preços, descontos, termos de negócio, custos, lançamentos de produtos, etc., diretamente com um concorrente (a menos que (i) seja estritamente necessário nos casos em que um concorrente é um cliente ou fornecedor, e (ii) previamente aprovado pelo Departamento Jurídico) | ● |

| | | |
|--|--|---|
| | <p>Fornecer Informação a Independentes – Participar nos esforços de coleta de informações através dos quais volumes de vendas, preços, descontos, termos de negócios, custos, lançamentos de produtos, etc. são fornecidos a um terceiro independente que agrega os números e distribui valores de vendas agregados do setor aos participantes.</p> | ● |
| | <p>Fontes Públicas – Obter informações sobre as vendas e preços dos concorrentes de fontes publicamente disponíveis, como relatórios especializados ou a média, ou de clientes</p> | ● |
| Venda Casada | <p>Produtos Casados – Ao ter uma posição dominante no mercado, informar ao cliente que o produto A (no qual o fornecedor é dominante) só será fornecido se o cliente também adquirir o produto B</p> | ● |
| Lidar com Concorrentes em Geral | <p>Discussões de Concorrentes – Sempre que lidar com um concorrente, os alarmes devem tocar. Não tenha nenhuma discussão com um concorrente sobre preços, mudanças de preço, descontos, métodos de preços, custos, garantias, custos de transporte, termos de venda, iniciativas de marketing ou planos de produtos sem primeiro consultar o [Departamento Jurídico da Usiminas]. Veja também as seções acima sobre Preços, Oferta, Associações Comerciais, Cooperação Tecnológica e Coleta de Informação</p> | ● |
| | <p>Divisão de Mercado – Dividir projetos diferentes entre a empresa e um concorrente (por exemplo, concordar em licitar contratos diferentes ou concordar em fazer lances em itens diferentes do mesmo contrato, ou revezar-se em licitações)</p> | ● |
| | <p>Manter Afastado Novatos I – Ter discussões ou fazer planos com um concorrente para manter um novo participante fora do mercado</p> | ● |
| | <p>Manter Afastado Novatos II – Advertir um concorrente ou um novo participante do mercado para manter-se fora do seu caminho</p> | ● |
| | <p>Novos Investidores – Discutir com um concorrente um possível investimento que um concorrente está a considerar fazer em um determinado país</p> | ● |
| | <p>Boicotes - Concordar em boicotar determinados clientes ou fornecedores</p> | ● |
| | <p>Alocações – Fazer um acordo ou atuar com um concorrente para alocar, diretamente ou indiretamente,</p> | ● |

| | |
|---|---|
| vendas, território, clientes ou produtos entre a empresa e o concorrente | |
| Associações - Discutir uma proposta de joint venture ou associação | ● |