

1. OBJETIVO

O objetivo desta Norma é prevenir a ocorrência de infrações à legislação de defesa da concorrência vigente, orientando a todos os profissionais e administradores da InterCement sobre como pautar sua conduta profissional diária no que diz respeito ao relacionamento com os concorrentes.

As leis de defesa da concorrência têm como objetivo promover competição justa em todos os mercados. Tais leis proíbem a adoção de condutas que restrinjam a produção, a inovação, ou que resultem em aumento do nível geral de preços em detrimento dos consumidores.

O objetivo das leis é garantir a livre concorrência, estimular a inovação tecnológica, aumentar a escolha do consumidor e encorajar níveis de preços mais baixos, o que se alcança por meio de mercados competitivos.

Violar as leis de defesa da concorrência gera penalidades severas. Elas incluem multas, restrições às atividades da empresa condenada e, até mesmo, sanções penais para os indivíduos envolvidos, conforme informado a seguir.

Consequências para a InterCement:

Multas: As empresas que violam as regras concorrenciais estão sujeitas a severas multas, que representam uma porcentagem relevante do seu faturamento.

Reparação por danos cíveis: Pessoas e/ou empresas prejudicadas por uma violação das leis de defesa da concorrência podem ingressar no judiciário e requerer reparação financeira pelos danos sofridos. Tais medidas podem ser propostas por meio de ações coletivas.

Risco Reputacional: Condenações por violação a regras concorrenciais tendem a ser amplamente divulgadas e geram publicidade negativa para a empresa. Além disso, as autoridades de defesa da concorrência têm determinado que empresas condenadas por violação à Lei de Defesa da Concorrência publiquem um extrato da condenação em jornais de grande circulação e em seus sítios eletrônicos, o que denigre ainda mais a reputação da empresa envolvida.

Desperdício de recursos pela Companhia: As investigações por violação às normas concorrenciais resultam em desperdício de recursos por um período prolongado de tempo, recursos esses que poderiam ser utilizados de forma mais eficaz e benéfica para a empresa e seus profissionais.

Proibição de contratar com a Administração Pública: As empresas condenadas por violação à

ordem econômica podem ser proibidas de contratar com a administração pública. Isso pode representar a não participação em licitações públicas promovidas por qualquer ente da Administração Pública por um período de até 5 (cinco) anos.

Perda ou não concessão de benefícios tributários à empresa: Ao condenar uma empresa por violação concorrencial, as autoridades de defesa da concorrência podem recomendar às autoridades fiscais que não concedam benefícios tributários à empresa condenada.

Consequências para os indivíduos envolvidos:

Multas: indivíduos que violam a legislação concorrencial podem ser condenados ao pagamento de multas substanciais.

Sanções criminais: Os indivíduos envolvidos em práticas de cartel estão sujeitos à ação penal. A legislação brasileira prevê pena de (i) reclusão de 2 a 5 anos e (ii) multa entre R\$ 300 mil e R\$ 7,5 milhões, aproximadamente.

Resta clara, portanto, a importância de se prevenir a ocorrência de infrações desta natureza. Por esta razão, a presente Norma deve ser estritamente cumprida por todos os profissionais e administradores da InterCement.

2. DEFINIÇÕES E SIGLAS

Concorrência – É o processo de competição entre agentes econômicos que operam em segmentos comerciais semelhantes.

Livre Concorrência – É a situação de um mercado em que os diferentes produtores/vendedores de um determinado bem, produto ou serviço atuam de forma independente face aos compradores/consumidores, com vista a alcançar o objetivo do seu negócio. No ambiente de livre concorrência, as empresas são impulsionadas a operar eficientemente, estimulando inovação tecnológica e ampliando a disponibilidade de produtos, bens e serviços melhores para o consumidor.

Condutas Anti-competitivas – São atos que visam ou têm potencial de eliminar ou, de qualquer forma, limitar a livre concorrência, podendo ser divididas em dois grupos: Condutas Colusivas e Condutas Exclusionárias.

Condutas Colusivas – São acordos ou entendimentos entre concorrentes com o objetivo ou efeito

de reduzir/eliminar a concorrência para obtenção de vantagens econômicas indevidas.

Condutas Exclusionárias – São acordos entre produtores/fornecedores e revendedores/distribuidores que têm por objetivo excluir concorrentes por meio da elevação dos custos de concorrentes efetivos ou de barreiras à entrada de potenciais concorrentes.

Informações Concorrencialmente Sensíveis – São informações de negócio que possam influenciar a atuação dos concorrentes no mercado, ou seja, são informações estratégicas e confidenciais sobre: preço, descontos, custos, margens de lucro, planos comerciais e de marketing, planos de investimentos e lançamento de novos produtos.

3. RESPONSABILIDADES E ATRIBUIÇÕES

Do Departamento Jurídico – (i) implementar e manter atualizada esta Norma de acordo com as especificidades da legislação local; (ii) realizar os treinamentos necessários para conhecimento e garantia de cumprimento desta Norma; (iii) prestar consultoria às demais áreas da companhia nos temas relacionados a esta Norma; (v) definir e supervisionar o monitoramento do cumprimento Norma.

Do RH – (i) responsabilizar-se por obter a assinatura dos documentos definidos pelo Departamento Jurídico por todos os profissionais e administradores, organizar e manter esses documentos junto à ficha de cada funcionário e administrador específico; (ii) organizar e assegurar que todos os profissionais e administradores da InterCement selecionados recebam os treinamentos necessários que serão realizados pelo Departamento Jurídico, (iii) organizar e assegurar que cada novo funcionário admitido seja devidamente treinado; (iv) conduzir processos de comunicação relacionados a esta Norma.

Da Comissão de Ética e Compliance – receber informações, analisar e encaminhar os assuntos para os departamentos competentes, conforme o caso.

Da Auditoria, Gestão de Riscos e Compliance – operacionalizar o monitoramento do cumprimento desta Norma.

4. CRITÉRIOS E REGRAS

4.1. Princípios fundamentais das regras de defesa da concorrência

De uma forma geral, práticas lesivas à concorrência são divididas em dois grandes grupos (i) Práticas Colusivas e (ii) Práticas Exclusionárias.

A relação de práticas tratada a seguir não é exaustiva. Em caso de dúvidas, o Departamento Jurídico deverá ser previamente consultado.

4.1.1 Diretrizes Gerais

A InterCement deve sempre atuar de forma independente em relação a seus concorrentes, seja na atuação na iniciativa privada ou em negociações com órgãos públicos, o que inclui:

a) Contatos com concorrentes

Acordos ou entendimentos entre concorrentes, diretos ou indiretos, podem gerar preocupações concorrenciais e devem ser abordados com muita cautela. Diversos acordos/entendimentos com concorrentes são proibidos pela Lei de Defesa da Concorrência e pela Lei de Crimes contra a Ordem Econômica.

As regras de direito concorrencial não exigem forma específica para que um acordo/entendimento entre concorrentes seja considerado ilícito sob a ótica concorrencial. Acordos não escritos (inclusive um mero “acordo de cavalheiros”), bem como acordos tácitos podem ser suficientes para a caracterização de prática anticoncorrencial. Do mesmo modo podem constituir ilícito concorrencial, meras trocas de Informações Concorrencialmente Sensíveis .

São expressamente proibidos acordos e/ou trocas de Informações Concorrencialmente Sensíveis com concorrentes, nos termos desta Norma.

b) Fixação de preços, quotas de produção e/ou condições de venda

Acordos entre concorrentes, explícitos ou tácitos, que influenciem, direta ou indiretamente, a fixação de preços, reajustes, descontos, quotas de produção e/ou condições de venda são expressamente proibidos, não só pela Lei de Defesa da Concorrência, como também pela Lei de Crimes contra a Ordem Econômica.

c) Alocação de clientes ou territórios de venda

Também são expressamente proibidos os acordos entre concorrentes para: (i) dividir mercados e territórios; (ii) alocar vendas de acordo com clientes ou produtos; (iii) controlar ou limitar produção; (iv) impedir desenvolvimento de nova tecnologia; ou (v) impedir ou dificultar a entrada de novos concorrentes no mercado.

Acordos para alocação de revendedores ou mesmo acordos de “respeito mútuo” a rede de revendedores de concorrentes também são proibidos pela Lei de Defesa da Concorrência.

d) Recusa coletiva de fornecimento ou de contratar (boicote)

Um acordo entre dois ou mais concorrentes para recusar fornecimento/contratação ou para, de qualquer outra forma, boicotar determinada empresa/indivíduo, dificultando ou impedindo o mesmo de realizar suas atividades comerciais de forma livre, são expressamente proibidos e configuram violação à Lei de Defesa da Concorrência.

Em regra, as empresas são livres para escolher seus parceiros comerciais desde que o façam de forma independente e não discriminatória. Um acordo entre concorrentes, sobretudo se detentores de participações de mercado expressivas, para boicotar clientes ou fornecedores contraria a Lei de Defesa da Concorrência.

e) Acordos sobre distribuição de revendedoras

Acordos entre concorrentes para alocar revendedoras ou mesmo acordos de “respeito mútuo” a rede de revendedoras de cada uma das empresas também são terminantemente proibidos pela Lei de Defesa da Concorrência e também podem configurar infração penal.

f) Acordos sobre participação em licitações públicas

A realização de acordos entre concorrentes para determinar o resultado de uma licitação pública também configura violação à Lei de Defesa da Concorrência, à Lei de Crimes contra a Ordem Econômica e à Lei de Licitações.

A InterCement deve sempre atuar de forma independente em relação a seus concorrentes, o que inclui:

- Nunca realizar acordos com concorrentes para aumentar ou fixar preços e condições.
- Nunca realizar acordos com concorrentes para dividir um conjunto de licitações ou lotes da licitação.
- Nunca realizar acordos com concorrentes para que não compareçam à licitação, ou retirem proposta formulada. Do mesmo modo, nunca concordar em não comparecer ou retirar uma proposta para favorecer um concorrente.
- Nunca realizar acordos com concorrentes para apresentação de propostas “pro forma”, ou seja, acordos para apresentar propostas com preços indevidamente elevados ou com vícios reconhecidamente desclassificatórios.
- Nunca combinar rodízios com os concorrentes, ou seja, nunca realizar acordos mediante os quais os concorrentes alternam-se entre os vencedores de uma licitação específica. Por exemplo, as empresas A, B e C combinam que a primeira licitação será vencida pela empresa A, a segunda pela empresa B, a terceira pela empresa C e assim sucessivamente.
- Nunca fazer um acordo de não participar das licitações ou de desistir da proposta, a fim de serem subcontratados pelos vencedores.

A única exceção se refere à hipótese em que é celebrado consórcio formal entre a InterCement e alguns de seus concorrentes, o que deverá ser submetido previamente à análise e autorização do Departamento Jurídico. Nessa hipótese, a InterCement atuará na licitação por meio de seu consórcio, o qual deverá observar as regras listadas acima.

g) Troca de informações sensíveis

A troca de Informações Concorrencialmente Sensíveis entre concorrentes também pode resultar em infração sob o ponto de vista do direito concorrencial e, por isso, devem ser evitadas ao máximo. A troca de Informações Concorrencialmente Sensíveis entre concorrentes somente devem ocorrer em caso de negociações formais, devidamente validadas e na forma aprovada pelo Departamento Jurídico.

Nesse contexto, é preciso cautela em contatos ou discussões com concorrentes, devendo ser evitadas discussões, dentre outros, sobre os seguintes assuntos:

- Preço, incluindo descontos concedidos a clientes
- Custos, incluindo custos de frete, tributos e créditos
- Margens de lucro
- Propostas e pedidos de cotação
- Relacionamento com clientes
- Planos comerciais
- Planos de investimentos
- Lançamento de novos produtos

Em caso de Fusões, Aquisições e outros contatos legítimos com concorrentes:

A troca de Informações Concorrencialmente Sensíveis no âmbito de operações societárias também deve ser tratada com muita cautela, sobretudo se a operação em questão envolver empresas concorrentes.

As operações societárias envolvendo concorrentes (fusões, aquisições e *joint ventures*) exigem cuidados especiais desde a sua concepção. Regras claras e bem delimitadas sobre o fluxo de informação devem ser estabelecidas previamente. É essencial limitar o escopo de qualquer potencial troca de informações àquilo estritamente necessário à realização do negócio.

O Departamento Jurídico da InterCement deve ser sempre informado previamente sobre operações dessa natureza para que possa orientar e estruturar a melhor forma de se proceder com a operação.

Operações desta natureza normalmente envolvem necessidade de aprovação pelos órgãos de

defesa da concorrência, por isso, mesmo após a assinatura de contratos é indispensável consultar o Departamento Jurídico para saber como proceder com relação à troca de informações.

Como proceder se o concorrente lhe contatar para tratar de Informações Concorrencialmente Sensíveis:

Caso contatado por um concorrente que busca fazer acordo ou trocar informações de mercado, deixe claro que a InterCement proíbe tal tipo de contato e encerre imediatamente tal discussão. Sua objeção deve ser feita não apenas em e-mails e comunicações por escrito, mas também em conversas telefônicas.

Lembre-se das seguintes regras nos contatos com concorrentes:

Regras a serem observadas no Contato com Concorrentes	
Nunca discutir com o concorrente o preço praticado no mercado.	<p>É permitido obter informações sobre preços praticados no mercado a partir de clientes ou terceiros para fins de monitoramento do comportamento do mercado, desde que tais clientes/ terceiros não estejam agindo em nome ou a pedido do concorrente.</p> <p>É permitida a troca de informações no âmbito de operação societária entre concorrentes, desde que nos limites do estritamente necessário à realização do negócio e somente após o Departamento Jurídico ter aprovado as regras para fluxo de informações aplicáveis ao caso específico.</p> <p>Sempre consultar o Departamento Jurídico em caso de dúvida.</p>
Nunca discutir ou combinar preços ou qualquer componente do preço com concorrentes.	
Nunca discutir ou combinar propostas e pedidos de cotação.	
Nunca fornecer lista de preço a concorrente ou qualquer material/informação a partir do qual o concorrente pode ter acesso aos preços praticados pela Companhia.	
Nunca solicitar ou aceitar de concorrente lista de preços praticados ou qualquer material/informação que contenha informações sobre preços praticados por concorrentes.	
Nunca discutir o relacionamento com clientes, inclusive divisão de clientes ou zonas de atuação ou combinar.	

Nunca indicar aos concorrentes que a empresa os acompanhará caso eles aumentem seus preços.	
Nunca discutir ou combinar planos comerciais e/ou planos de investimento independentes da Companhia.	

h) Participação em Associações, sindicatos e outras entidades

Em princípio, a participação em associações, sindicatos e outras entidades (“Entidades”) é legítima e, por si só, não configura violação às regras de direito concorrencial. No entanto, muitos acordos ilícitos entre concorrentes já foram celebrados no âmbito de Entidades e, como tal, foram punidos pelas autoridades de defesa da concorrência no Brasil e no exterior. Consequentemente, Entidades estão sob frequente análise pelas autoridades de defesa da concorrência, de modo que a sua participação em tais fóruns deve ser vista com cuidado.

A participação da InterCement em Entidades deve ser avaliada e aprovada pelo Diretor Geral da empresa que, para tanto, deverá ter em conta sua regular constituição e atuação em conformidade com as leis vigentes em seu país.

Os profissionais da InterCement somente devem representar a empresa em reuniões de Entidades às quais a empresa for associada.

Discussões nas reuniões de Entidades

Note-se que o fato de determinada discussão ter sido realizada em uma Entidade não implica em isenção da aplicação das leis de defesa da concorrência. Tanto a Entidade, como seus membros e inclusive os funcionários das empresas presentes nas reuniões em que ocorreu uma violação à Lei de Defesa da Concorrência estão sujeitos a investigações administrativa e criminal e às respectivas sanções.

Desse modo, a fim de evitar que haja a configuração de uma violação à Lei de Defesa da Concorrência, é importante que o representante da InterCement não participe de qualquer discussão envolvendo:

- Políticas de preços
- Licitações passadas ou atuais
- Produção ou quotas de vendas, capacidade, custos ou volume
- Descontos e promoções
- Termos e condições de venda oferecidos a determinado cliente
- Identificação de clientes

- Alocação de clientes ou áreas
- Recusas de contratação com outras empresas

Participação da InterCement em estudos do setor que envolva coleta de dados das empresas membros

A elaboração de relatórios e estudos com estatísticas sobre aspectos relevantes da indústria é uma das funções mais importantes de uma Entidade. Essa troca de informações pode resultar em efeitos pró-competitivos, como aumento de eficiência, redução de custos e aumento da segurança do trabalho.

Muitas das discussões nos sindicatos se referem a preocupações comuns de natureza ambiental, tendências econômicas, políticas públicas associadas ao setor e questões trabalhistas, os quais normalmente não representam infrações contra a ordem econômica.

No entanto, são proibidas as trocas de Informações Concorrencialmente Sensíveis entre concorrentes. Do mesmo modo, a Entidade não pode elaborar estudos que divulguem as seguintes informações: (i) políticas de preços, atuais ou futuras de suas associadas; (ii) a participação de suas associadas em licitações passadas ou atuais; (iii) custos do negócio de cada um de suas associadas; (iv) descontos e promoções realizados por suas associadas; (v) termos e condições de venda oferecidos a determinado cliente; e (vi) identificação de clientes das suas associadas.

As Entidades e seus membros podem realizar estudos sobre níveis gerais de preços históricos, comportamento da demanda e comportamento da oferta. Tais estudos devem ser realizados com extrema cautela, especialmente quando envolvem a coleta e disseminação de informações comercialmente sensíveis, como preços, participações de mercado, custos, níveis de produção e estimativas de crescimento do mercado. É importante que tais estudos tenham como base dados estatísticos e históricos, que, apresentados de forma agregada, não permitam a empresas rivais identificar tendências que os ajudem a prever o comportamento comercial de seus concorrentes.

Desse modo, é importante observar as seguintes regras no que se refere ao procedimento de coleta e disseminação de dados apresentados a sindicatos e associações:

- Nunca informar dados da Companhia em reuniões da Entidade.
- Nunca informar dados da Companhia em comunicações em que estejam copiados funcionários de outras empresas concorrentes, ainda que estejam atuando em nome da Entidade.
- Assegurar-se que os dados enviados pela Companhia sejam endereçados para uma pessoa da Entidade que não detenha vínculo empregatício com qualquer empresa concorrente;
- Nunca informar dados comerciais atuais ou futuros da Companhia; apresentar tão somente dados “históricos”.

É essencial que os relatórios/estudos elaborados por Entidade obedeam às seguintes regras:

- Refiram-se apenas a dados “históricos”.
- Disseminem a informação apenas de forma agregada. Quanto mais agregada é a informação, menor o risco de efeitos anticoncorrenciais. As informações não devem permitir a identificação de dados individualizados de empresas ou possíveis práticas comerciais de concorrentes.
- Mantenham a identificação das empresas participantes e de seus dados sob absoluto sigilo.
- Estejam à disposição de terceiros, inclusive não membros, a um valor monetário razoável, se aplicável.

Participação da Companhia em Entidades que elaboram tabelas de preço

Nos mercados de cimento e concreto, a elaboração, a divulgação e a implementação de tabelas de preços por Entidades configuram ilícitos concorrenciais, já que tais tabelas podem facilitar e influenciar a adoção de preço uniforme entre concorrentes. Assim sendo, pessoas ligadas à InterCement não devem participar de qualquer discussão que tenha por objetivo a elaboração, divulgação ou implementação de tabelas de preços, mesmo que apenas indicativas.

Regras a serem observadas em reuniões em Entidades	
Nunca se envolva em atividade entre concorrentes que seja proibida.	Assegure-se que uma pauta/agenda da reunião seja circulada para os membros da Entidade com antecedência.
Nunca troque informações sobre preços, capacidade/produção, condições de venda, ou qualquer outro tipo de informação comercialmente sensível.	Assegure-se que a ata da reunião seja distribuída, registrada e assinada. Seja cauteloso em relação a reuniões informais e conversas durante os intervalos das reuniões.

Registre formalmente sua objeção em caso de atividades potencialmente contrárias às regras concorrenciais. É necessário que se faça perfeitamente claro que representantes da InterCement não participarão de tais contatos, exigindo aos demais presentes que suspendam imediatamente a discussão. Caso tal discussão não seja imediatamente encerrada, retire-se da reunião, faça constar da ata sua objeção e retirada, bem como comunique o fato imediatamente ao Departamento Jurídico.

Aplice os mesmos princípios em discussões fora das Entidades (tais como almoços e jantares).

A discussão conjunta de padrões técnicos na indústria é, em princípio, regular, desde que pautada por razões de segurança, qualidade ou outros benefícios aos consumidores.

Atividades conjuntas perante autoridades (tais como, discussão de iniciativas legislativas) são também legítimas, desde que não envolvam compartilhamento de informações sensíveis com concorrentes.

Caso seja elaborada uma Ata nas reuniões ou trabalhos mencionados acima, entregue uma cópia ao Departamento Jurídico para que esse proceda com o arquivamento da mesma.

Em quaisquer situações de contato com concorrentes, preencha adequadamente os campos da Declaração de Participação em Reunião com Concorrente e entregue a via original ao Departamento Jurídico.

j) Contatos com Revendedores

No contato com revendedores é expressamente proibido estabelecer critérios distintos de tratamento de revendedores em igualdade de condição, bem como intervir de forma arbitrária na condução e administração dos negócios dos revendedores.

Acordos relativos a preços

Inicialmente, é importante salientar que troca de informações sobre preços com revendedores e acordos sobre alguns componentes dos preços com revendedores são permitidos. No entanto, a imposição de preço de revenda ou preço mínimo de revenda configura violação a Lei de Defesa da Concorrência. Essa proibição inclui acordos que aumentem, mantenham ou diminuam preços de revenda.

Assim, deve ser evitada qualquer conduta que possa ser interpretada como um esforço para exigir que um revendedor respeite determinado nível de preço imposto/recomendado pela InterCement.

A sugestão de preços será permitida, desde que não configurada imposição. Caso a InterCement entenda que sugestão de preço de revenda seja determinante para sua política comercial, o Departamento Jurídico deverá ser consultado.

Restringir revendedores ou distribuidores a territórios

Uma empresa pode ofertar seus produtos exclusivamente por meio de distribuidores e/ou revendedores selecionados em determinados territórios. Geralmente é permitido que empresas selecionem revendedores e distribuidores para áreas geográficas específicas e determinem que tais áreas sejam o foco primário de atendimento.

No entanto, não se deve impedir que tais revendedores e/ou distribuidores comercializem o produto em questão fora de seus territórios, salvo nos casos em que as características específicas do negócio e a extensão da restrição justifiquem tal prática. Qualquer decisão sobre possíveis restrições territoriais deve ser antes revista pelo Departamento Jurídico.

Restringir revendedores ou distribuidores a determinados clientes

A limitação de atuação de um revendedor ou distribuidor a determinados clientes é disciplinada pelas mesmas regras que as restrições territoriais.

Muitas vezes, o produtor vende para clientes específicos por meio de distribuidores especializados. É permitido selecionar distribuidores especializados em determinados tipos de cliente e designar tais clientes como foco de atendimento primário.

Acordos de exclusividade

Acordos de exclusividade celebrados com distribuidores e/ou revendedores podem gerar questionamentos de ordem concorrencial caso configurem elevação de barreiras à expansão ou entrada de concorrentes. Do mesmo modo, acordos de longo prazo em que um distribuidor se obriga a adquirir uma parte substancial de um único vendedor podem ser questionados pelas

autoridades concorrenciais.

A ilegalidade ou não da prática vai depender basicamente da disponibilidade de outros revendedores/distribuidores no mercado que possam ser usados por concorrentes da InterCement.

Caso deseje celebrar contratos de exclusividade ou de longo prazo com revendedores/distribuidores, peça a aprovação prévia do Departamento Jurídico.

Recusa de Fornecimento a um Distribuidor ou a um Revendedor

Como visto acima, a Lei de Defesa da Concorrência determina que a recusa de contratar em condições normais de mercado pode configurar violação à ordem econômica.

Sempre consulte o Departamento Jurídico para adoção dos melhores procedimentos quando entender que a InterCement deva recusar negócio com certo distribuidor ou revendedor.

Discriminação de preços e serviços

A Lei de Defesa da Concorrência proíbe a discriminação de clientes, revendedores e/ou distribuidores da mesma classe para o mesmo produto sem que haja uma justificativa justa e objetiva (exemplos justificativa justa e objetiva: volumes contratados, a existência ou não de exclusividade, tempo do contrato).

Assim sendo, é importante que a InterCement tenha regras claras sobre quais requisitos justificam a diferenciação nas condições de preços, condições tarifárias e métodos de pagamento entre diversos clientes.

Regras a serem observadas no Contato com Distribuidores e Revendedores	
Não fixar preço de revenda a distribuidores e revendedores.	Sempre justificar a finalidade da opção pela distribuição exclusiva.
Não fixar preço de revenda mínimo a distribuidores e revendedores.	Sempre justificar o tratamento diferenciado concedido a certo distribuidor ou revendedor.
Não fixar margem de lucro aos clientes e distribuidores e, tampouco, o desconto que estes podem conceder.	
Não exigir a adoção de preço de revenda através de ameaças, intimidações, avisos	

<p>e penalizações.</p> <p>Não obrigar o distribuidor/revendedor a revender os produtos da empresa em um determinado território apenas e/ou com exclusividade, salvo em casos justificáveis e aprovados previamente pelo departamento jurídico.</p> <p>Não oferecer condições distintas para revendedores/distribuidores na mesma situação.</p> <p>Não recusar negociação com terceiro (cliente, fornecedor, parceiro, etc.) interessado em contratar com a InterCement de acordo com as condições normais de mercado.</p>	
---	--

j) Concorrência desleal:

É expressamente proibida a prática de atos tidos como de concorrência desleal, incluindo-se:

- prestar, publicar ou divulgar, por qualquer meio, informação falsa de concorrente ou informação;
- imitar fachadas, embalagens, imagens de produto, domínio de internet, marca, expressão ou sinal de propaganda utilizado por terceiro com o objetivo de confundir o consumidor ou utilizar-se de qualquer outro meio fraudulento para desviar clientela de terceiro em proveito próprio;
- usar marca, patente ou outra propriedade intelectual de terceiro sem a devida autorização;
- fazer propaganda enganosa de seus produtos, ainda que por omissão de informação essencial que possa levar a erro o consumidor;
- obter por meios ilícitos ou fraudulentos informações confidenciais de terceiros.

4.2. Diretrizes Gerais a serem observadas na definição de estratégias e planos comerciais da InterCement

As violações concorrenciais não se restringem a contatos com concorrentes, Entidades e revendedores, mas incluem também a adoção de estratégias comerciais que podem ter efeitos lesivos ao mercado.

a) Venda casada

A Lei de Defesa da Concorrência proíbe a prática conhecida como “venda casada”. Isso significa que a InterCement não pode condicionar o fornecimento de um determinado produto à aquisição de outro produto. Note-se que oferecer outro produto não é ilegal, mas sim condicionar a venda de um produto à compra de outro.

b) Preços abusivos

É importante esclarecer que as autoridades de defesa da concorrência não detêm poder para determinar preços que devem ser praticados no mercado. No entanto, quando uma empresa detém uma participação de mercado significativa (superior a 20%), as autoridades têm poder para punir elevações de preços que entendam ser abusivas. Assim sendo, é importante que a empresa registre razões claras que justifiquem os reajustes da política de preços. Algumas justificativas aceitas pelas autoridades de defesa da concorrência são: elevação dos preços de matéria-prima, aumento dos custos de logística, gastos em investimento em pesquisa e desenvolvimento, entre outros fatores.

c) Criação de barreiras à entrada, funcionamento ou desenvolvimento de concorrente

É considerada infração contra a ordem econômica a criação de barreiras para a entrada, funcionamento ou desenvolvimento de concorrentes.

Desse modo, não é permitido, por exemplo, que um determinado produtor firme acordo de exclusividade com o único fornecedor de determinada matéria prima. Tal atitude excluiria qualquer possibilidade de que um novo concorrente entrar no mercado, ou mesmo os existentes manterem-se no mercado. Outro exemplo, refere-se à conduta de estimular a elaboração de regulamentações que injustificadamente dificultem a existência ou a entrada de novos concorrentes. É importante que a InterCement procure agir sempre no interesse de seus próprios negócios, sem que para isso, seja necessário prejudicar o concorrente.

Sempre consulte o Departamento Jurídico antes de assinar contratos de exclusividade, seja com qualquer fornecedor ou cliente e antes de adotar qualquer conduta que limitar a concorrência no mercado.

4.3. Implementação e monitoramento do cumprimento desta Norma e legislação aplicável

A fiscalização do estrito cumprimento desta Norma pelos profissionais incluirá auditorias internas periódicas, monitoramento constante da implementação de programas de mercado e práticas comerciais, e revisão periódica de procedimentos e condutas.

Conversas telefônicas, e-mails, faxes e outras formas de comunicação utilizando-se ferramenta disponibilizada pela InterCement poderão ser verificados a qualquer tempo. O mesmo se dá para documentos físicos e eletrônicos do funcionário e/ou administrador em seu local de trabalho, veículo da InterCement ou em suas ferramentas de trabalho (computadores, celulares, telefone fixo e outros).

Note-se ainda que há a possibilidade de realização de verificações internas (“Investigações surpresa simuladas”) que podem ser realizadas periodicamente pela área de Auditoria, Riscos e Compliance, com apoio de Departamento Jurídico e de advogados ou auditores externos, com o objetivo de verificar o cumprimento desta Norma.

Qualquer administrador ou profissional da InterCement que testemunhe ou identifique situação que possa configurar violação à ordem econômica deve comunicar o fato ao Departamento Jurídico ou se utilizar da linha ética. Todas as denúncias serão investigadas, preservando-se o anonimato do denunciante. A InterCement não admitirá retaliações contra denúncias de boa-fé.

Importante observar que, embora o monitoramento a ser feito pela InterCement esteja restrito ao local e às ferramentas de trabalho, as autoridades públicas podem realizar procedimentos de busca e apreensão em residências, veículos particulares, bem como podem determinar a quebra de sigilo telefônico, em correspondências, fiscal etc e até mesmo monitorar encontros particulares.

4.4 Da comunicação e treinamento

Esta Norma deve ser amplamente comunicada a todos os administradores e profissionais da InterCement.

Todos os profissionais e administradores que participarem de reunião onde um concorrente esteja presente deverão preencher a Declaração de Participação em Reunião com Concorrente após terem participado disponível no SER+.

Casos de dúvidas sobre o conteúdo desta Norma devem ser esclarecidos junto ao Departamento Jurídico. A não compreensão de qualquer ponto desta Norma não eximirá o funcionário ou administrador das consequências de seu descumprimento.

Todos os profissionais que estiverem direta ou indiretamente envolvidos em atividades comerciais e/ou tiverem contato com clientes, fornecedores e/ou concorrentes devem ser treinados periodicamente quanto ao adequado uso e aplicação desta Norma.

4.5 Mecanismos de punição e correção de infrações a esta Norma e legislação aplicável

As suspeitas de infração a esta Norma e à Lei de Defesa da Concorrência serão apuradas pelo Departamento Jurídico e por comissão formada por membros do RH, Departamento Jurídico e Auditoria, Gestão de Riscos e Compliance para isso, que deverá ouvir todos os envolvidos antes de tomar qualquer decisão definitiva.

Caso seja confirmada a infração, os administradores e/ou profissionais responsáveis estarão

sujeitos a medidas disciplinares internas, que serão impostas pela Companhia levando em consideração as circunstâncias de cada caso concreto, sem prejuízo das possíveis punições previstas em lei aplicáveis pelas autoridades públicas.

Essas medidas disciplinares poderão variar desde advertência verbal e participação obrigatória em programas de treinamento concorrencial de reciclagem, dentre outras, até demissão por justa causa.

Na definição da pena aplicável, a comissão levará em conta a gravidade da infração cometida, pautando-se principalmente pelos seguintes fatores:

- natureza da prática: se a infração é a esta Norma apenas, se constitui infração administrativa ou crime contra a ordem econômica;
- consumação: se a prática chegou a ser implementada ou não;
- abrangência: nível de efeito no mercado;
- impacto sobre a imagem da InterCement;
- vantagem pessoal: se o responsável teve ou teria alguma vantagem com a prática; e
- boa-fé: se o responsável tinha consciência do caráter proibido da conduta.

Note-se que as medidas disciplinares aplicadas pela InterCement não limitam ou substituem eventuais penalidades impostas pelas autoridades públicas com base na lei aplicável, nem eliminam a responsabilização pessoal pelos danos causados à InterCement.

Violações a esta Norma e à legislação vigente não serão toleradas.

5. REGISTROS

N/A

6. ANEXOS

- Declaração de Participação em Reunião com Concorrente