



ArcelorMittal

# Conformidade com a Lei de Defesa da Concorrência

## Descrição curta:

A ArcelorMittal está comprometida com a estrita observância de todas as leis de concorrência dos países em que realiza negócios e com a prevenção de qualquer conduta que possa ser considerada ilegal.

## Escopo:

Relevante para todos os empregados das entidades do grupo ArcelorMittal.



<b>Introdução</b>	<b>3</b>
<b>Por que o direito da concorrência é tão importante?</b>	<b>3</b>
<b>Fundamentos</b>	<b>3</b>
<b>Principais regras relativas às negociações com concorrentes</b>	<b>3</b>
<b>Principais regras relativas a negociações com fornecedores, clientes, distribuidores</b>	<b>5</b>
<b>Principais regras relativas à conduta ao manter uma posição dominante ou poder de monopólio</b>	<b>5</b>
<b>Principais regras relativas ao controle de fusões</b>	<b>7</b>
<b>Anexo 1: Conduta empresarial (como gerir as relações comerciais em conformidade com o direito da concorrência, nomeadamente com distribuidores e concorrentes)</b>	<b>9</b>
<b>Anexo 2: Lidando com concorrentes</b>	<b>13</b>
<b>Anexo 3: Negociações em empresas verticalmente integradas</b>	<b>15</b>
<b>Anexo 4: Benchmarking e inteligência de mercado</b>	<b>19</b>
<b>Anexo 5: Associações comerciais, associações profissionais e outros encontros da indústrias</b>	<b>21</b>
<b>Anexo 6: Participação em uma pesquisa e/ou coleta e/ou publicação de informação</b>	<b>23</b>
<b>Anexo 7: Ser diretor / membro do conselho de uma Joint Venture (JV) ou uma empresa na qual a ArcelorMittal tenha uma Participação Minoritária (MS) – Direitos e obrigações</b>	<b>24</b>
<b>Anexo 8a: M&amp;A/Due diligence</b>	<b>28</b>
<b>Anexo 8b: M&amp;A/Precipitação</b>	<b>32</b>
<b>Anexo 9: Criação de documento</b>	<b>34</b>
<b>Annex 10: Diretrizes para busca e apreensão</b>	<b>37</b>
<b>Nota 1: Diretrizes para Recepção/Segurança em caso de inspeções não anunciadas</b>	<b>42</b>
<b>Nota 2: Diretrizes para serviços de tecnologia da informação (TI)</b>	<b>43</b>
<b>Nota 3: Mensagem interna aos empregados</b>	<b>44</b>
<b>Nota 4: Lista de verificação do que fazer e o que não fazer para a equipe jurídica</b>	<b>45</b>
<b>Nota 5: O que fazer e o que não fazer em Buscas Residenciais</b>	<b>47</b>

## Introdução

A ArcelorMittal atua em indústrias altamente competitivas e compete vigorosamente para entregar os melhores produtos, com a mais alta qualidade e aos preços mais competitivos, aos seus clientes. De acordo com seu Código de Conduta, a ArcelorMittal está comprometida em cumprir todas as leis e regulamentos aplicáveis, incluindo aqueles relacionados à concorrência, e em conduzir os negócios de forma justa.

Estas Diretrizes de Compliance com a Lei da Concorrência (Competition Law Compliance Guidelines - CLCG) fornecem orientações que você **deve seguir** em suas práticas comerciais diárias para mitigar qualquer risco de violação da lei da concorrência e garantir a conformidade total com a lei.

A ArcelorMittal, suas afiliadas e seus diretores e/ou empregados (conjuntamente denominados "**Representantes**") devem sempre aderir a todas as leis aplicáveis. Todos os Representantes devem entender e implementar estritamente o CLCG e nenhum Representante deve agir de forma contrária ao CLCG. O descumprimento do CLCG expõe o Representante infrator a ações disciplinares que serão tomadas contra ele, incluindo uma possível rescisão de seu cargo no grupo ArcelorMittal.

Os Anexos, que fornecem mais detalhes sobre os requisitos do direito da concorrência para determinadas áreas de risco, fazem parte do CLCG.

As leis de concorrência e a forma como as regras são aplicadas pelas autoridades nem sempre são totalmente intuitivas. Uma vez que riscos materiais significantes estão associados à conformidade com a lei de concorrência, os Representantes não devem tentar chegar a sua própria interpretação sobre os limites impostos pelas leis. Em caso de quaisquer preocupações ou dúvidas em relação às orientações deste CLCG, deve-se sempre procurar aconselhamento da Equipe Jurídica da ArcelorMittal.

## Por que o direito da concorrência é tão importante?

**Equidade:** as empresas devem competir de forma justa umas com as outras. A concorrência leal incentiva as empresas a serem eficientes e promove a inovação, o que resulta em mais opções de escolha para o cliente, preços competitivos, melhoria da qualidade e bem-estar geral do consumidor.

**Preços competitivos:** em um mercado competitivo, os preços são definidos em um nível eficiente. Isso não só é bom para os consumidores – permitindo que mais pessoas comprem produtos –, mas também incentiva as empresas a produzir e, portanto, impulsiona a economia de forma mais geral.

**Melhor qualidade:** a concorrência incentiva as empresas a melhorar a qualidade dos bens e serviços vendidos para atrair mais clientes e melhorar a posição de mercado da empresa. A qualidade tem várias implicações, desde produtos que duram mais ou funcionam melhor, até melhor pós-venda ou suporte técnico ou serviço.

**Mais opções:** em um mercado competitivo, as empresas tentam fazer com que seus produtos se destaquem dos demais. Isso resulta em maior escolha para que os consumidores possam selecionar o produto que lhes oferece o equilíbrio certo entre preço e qualidade.

**Inovação:** Para oferecer essa escolha e produzir melhores produtos, as empresas precisam ser inovadoras, por exemplo, em seus conceitos de produtos, design, técnicas de produção e serviços.

## Fundamento

O direito da concorrência aborda condutas que afetariam adversamente ou buscariam afetar a dinâmica normal da oferta e da demanda no mercado.

As principais facetas das regras antitruste incluem<sup>1</sup>:

- uma **proibição de acordos ou entendimentos** entre empresas independentes (incluindo, mas não se limitando a, concorrentes) **que restrinjam a concorrência** – em particular, a ArcelorMittal e seus Representantes devem sempre formar suas próprias decisões comerciais com base nos melhores interesses da ArcelorMittal, independentemente de quaisquer entendimentos ou acordos com concorrentes;
- **proibição de abusos de posição dominante**, ou seja, quando a ArcelorMittal gozar de uma posição de tal força econômica que possa operar em um mercado sem ser significativamente afetada pela concorrência, não poderá se envolver em condutas que possam impedir o desenvolvimento ou a manutenção de uma concorrência efetiva; e
- um **controle sobre Fusões e Aquisições (M&A)**, com o objetivo de evitar aquelas que resultariam em uma mudança na estrutura do mercado que provavelmente impediria significativamente a concorrência efetiva.

As violações do direito da concorrência podem resultar em **penalidades administrativas, criminais e/ou civis significativas** para a ArcelorMittal e seus Representantes:

- multas por violação da lei da concorrência podem **chegar a até 10% do faturamento mundial do grupo da empresa ou o dobro do ganho ou o dobro do dano derivado de uma violação**;
- em certas jurisdições, tais infrações podem expor os indivíduos a uma **pena de prisão de até 14 anos**;
- as violações do direito da concorrência também podem levar a **ações individuais por danos civis** que permitem, por exemplo, que clientes, fornecedores e/ou concorrentes recebam indenizações que podem ser iguais ou até maiores do que a multa imposta por uma autoridade da concorrência; e
- sanções adicionais podem ser impostas, como a **desqualificação de diretores de uma empresa e restrições de participação em licitações públicas**.

## Principais regras relativas às negociações com concorrentes

Os princípios subjacentes do direito da concorrência proíbem **qualquer tipo de entendimento ou acordo entre concorrentes** (ver [Anexo 2 sobre negociações com concorrentes](#)).

Para os fins do direito da concorrência, um concorrente é uma empresa que oferece produtos ou serviços que competem com aqueles: (a) que fazem parte do portfólio atual do grupo ArcelorMittal; ou (b) que a empresa seria capaz de trazer ao mercado em um prazo razoavelmente curto em concorrência com o portfólio da ArcelorMittal, ou (c) que o grupo ArcelorMittal seria capaz de trazer ao mercado em um prazo razoavelmente curto<sup>2</sup> em um determinado mercado geográfico<sup>3</sup> (que pode ser local, nacional, regional ou mundial, dependendo do tipo de produtos/serviços).

<sup>1</sup> Na União Europeia também existem regras de auxílios estatais que exigem a aprovação da Comissão Europeia para que uma empresa receba apoio governamental.

<sup>2</sup> Esse período geralmente é de até dois ou três anos, mas pode se estender até cinco anos, dependendo das circunstâncias.

<sup>3</sup> Ou seja, a área em que as condições de concorrência são suficientemente homogêneas e que pode ser distinguida das áreas vizinhas em razão de condições diferentes.

Os concorrentes **nunca devem chegar** a um acordo ou entendimento sobre:

- preços, incluindo acordos sobre componentes de preços (por exemplo, sobretaxas, descontos) ou outros termos de troca;
- estratégia comercial;
- a alocação de clientes, mercados geográficos, produtos ou respostas a propostas;
- a restrição da produção;
- um boicote a fornecedores ou clientes; ou
- qualquer outro parâmetro-chave da concorrência.

As proibições acima **se aplicam mesmo quando**:

- não há acordo formal (escrito ou verbal) – «acordos» podem ser inferidos a partir de evidências circunstanciais (por exemplo, conduta concertada) e incluem qualquer conduta cooperativa ou coordenada entre concorrentes que comprometa a independência da ação de qualquer parte;
- a conduta anticompetitiva não foi implementada ou teria pouco ou nenhum efeito; ou
- a comunicação é unidirecional, pouco frequente ou mesmo em uma ocasião isolada.

Acordos, práticas, arranjos ou entendimentos entre concorrentes que tenham o objetivo ou efeito de restringir a concorrência no mercado são geralmente ilegais.

Há um **pequeno número de exceções** que podem ser aplicadas às proibições acima quando as restrições fazem parte de um acordo legal e são necessárias para alcançar os efeitos pró-competitivos de tais acordos. Por exemplo, o licenciamento conjunto (ou seja, venda conjunta que requer um acordo sobre produção, estratégia e preço) no contexto de um acordo de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) entre concorrentes pode ser legal. Tais exceções são  **muito específicas, com exigências onerosas sobre a(s) parte(s) que considera utilizar-se de tais exceções e demandam uma avaliação antitruste detalhada. Qualquer avaliação desse tipo só deve ser realizada com a assistência da Equipe Jurídica da ArcelorMittal.**

**Por fim, observe que clientes e fornecedores do grupo ArcelorMittal também podem ser concorrentes.** Não é incomum que o grupo compre produtos ou serviços de concorrentes ou forneça produtos ou serviços do grupo ArcelorMittal a eles. Nesse caso, algumas medidas de precaução devem ser seguidas (consulte o [Anexo 1 sobre conduta comercial](#)).

O princípio do comportamento independente também proíbe **qualquer troca de informações concorrencialmente sensíveis** (Competitively Sensitive Information - CSI) entre concorrentes, ou seja, informações que possam influenciar a estratégia comercial dos concorrentes, como (mas não se limitando a) (i) preços ou intenções de preços de uma empresa, (ii) capacidades /níveis de produção atuais ou futuros, (iii) vendas futuras, (iv) estratégia de negócios, (v) características futuras do produto que sejam relevantes para os consumidores. Isso se aplica independentemente de as trocas serem unilaterais, bilaterais ou multilaterais (por exemplo, como parte de uma reunião de associação comercial), frequentes ou isoladas, diretas ou indiretas por meio de terceiros (como um fornecedor, distribuidor, agente ou associação comercial comum). Do ponto de vista antitruste, o **fórum e os meios pelos quais as informações são trocadas são irrelevantes**, ou seja, não há diferença se as informações são trocadas em uma reunião física, por exemplo, no contexto de uma reunião de associação comercial, ou através de uma determinada plataforma de comunicação (por exemplo, WhatsApp, Telegram), via **mídia social (privada)** (por exemplo, Facebook ou Twitter/X ou em um contexto comercial ou privado).

A preocupação é que as trocas de tais informações comerciais sensíveis possam afetar o comportamento do mercado e, portanto, afetar a concorrência.

Exemplos de informações que não são concorrencialmente sensíveis – podem ser compartilhados	Exemplos de informações concorrencialmente sensíveis – não compartilhar
✓ <b>Informações históricas</b> (ou seja, com pelo menos um ano de idade <sup>4</sup> ) e/ <b>ou agregadas</b> (ou seja, na medida em que o acesso à informações confidenciais não seja possível) (por exemplo, custo agregado/médio e/ou histórico, volume de vendas e informações de receita que não fornecem mais nenhuma visão competitiva).	✗ <b>Informações de custo ou preço atuais ou futuras</b> (como preços de mercado, margens, comissão, abatimentos, fórmulas de preços, metodologias ou cálculos).
✓ <b>Informações publicamente disponíveis</b> (relatórios anuais, número de empregados de vendas, locais de escritórios, informações gerais da organização corporativa).	✗ <b>Informações não públicas relacionadas à estratégia</b> (licitações atuais e futuras, políticas relacionadas à concorrência, marketing atual e futuro e planos de negócios, estado atual de entrada de pedidos e backlog, taxa de utilização de capacidade, R&D pendente e planejada).
✓ <b>Divisão anônima de receita ou volume para os principais clientes e fornecedores</b> (desde que o acesso à informações confidenciais não seja possível).	✗ <b>Informações relevantes do cliente ou fornecedor</b> (como preço, volume, rescisão, datas de renovação ou termos incomuns).

Consulte o [Anexo 1 sobre conduta comercial](#), o [Anexo 2 sobre negociações com concorrentes](#) e o [Anexo 5 sobre reuniões de associações comerciais](#) para obter orientações adicionais.

<sup>4</sup> Esteja ciente de que, para certas atividades e/ou produtos, o período de tempo dentro do qual as informações podem ser consideradas «históricas» pode ser mais longo, em particular levando em consideração a duração dos contratos comerciais. Por exemplo, no setor siderúrgico, é geralmente aceito que a informação com um ano de idade é histórica. No entanto, para certos produtos como semiacabados e lingotes, aços para embalagem e material ferroviário, informações com um ano de idade podem ser consideradas como sendo muito recentes em relação à atividade atual e, conseqüentemente, não históricas.

## Principais regras relativas a negociações com fornecedores, clientes, distribuidores

Embora o conluio entre concorrentes constitua a violação mais reconhecida da lei da concorrência, os acordos com clientes, fornecedores ou distribuidores podem igualmente violar as leis da concorrência. Isso se enquadra em uma proibição comum de restrições verticais.

Os seguintes itens são considerados ilegais na maioria das jurisdições:

- **definir as políticas de preços do seu cliente** (incluindo a definição de um preço de revenda mínimo ou fixo ou preços recomendados vinculativos que sejam aplicados por sanções, ameaças ou promessas explícitas ou implícitas, descontos, condições de pagamento, volumes mínimos ou máximos, margens de lucro ou quaisquer outras condições comerciais para negócios com terceiros);
- **cláusulas de destino** (ou seja, colocar restrições à capacidade de um cliente de usar/revender um produto fora de um determinado território; e
- **proibição de vendas passivas** (ou seja, colocar restrições na resposta a pedidos não solicitados de clientes ou clientes potenciais existentes).

Em certos casos, os acordos verticais podem se beneficiar de uma **exceção da proibição** de acordos anticompetitivos em que o fornecedor e o comprador: (a) não excede, individualmente, uma participação de mercado de 30% nos mercados relevantes de venda e compra;<sup>5</sup> e (b) não incluem as chamadas «restrições graves»<sup>6</sup> ou outras cláusulas que não excluam ou limitam sua obrigação (as chamadas cláusulas cinzas). Para obter mais informações e orientações adicionais sobre as regras aplicáveis a acordos verticais e restrições (por exemplo, exclusividade, restrições territoriais, manutenção de preços de revenda), consulte o [Anexo 1 sobre conduta comercial](#).

Uma avaliação caso a caso é geralmente necessária antes de celebrar um acordo que contenha tais restrições verticais. A Equipe Jurídica da ArcelorMittal deve sempre ser consultada antes de concluir qualquer acordo com um fornecedor ou cliente que possa ter um efeito negativo sobre a concorrência e/ou conceder quaisquer direitos preferenciais ou especiais (seja em favor de um cliente ou fornecedor ou da ArcelorMittal, incluindo, por exemplo, cláusulas de exclusividade/não concorrência e nação mais favorecida – Most-Favoured-Nation Clause).

Consulte o [Anexo 1 sobre conduta comercial](#) para obter orientações adicionais.

## Principais regras relativas à conduta ao manter uma posição dominante ou poder de monopólio

O direito da concorrência também proíbe certas condutas unilaterais abusivas por empresas “dominantes” ou empresas com “poder de monopólio”.

- “**Dominância**” significa uma posição de força econômica que permite a uma empresa impedir a concorrência efetiva em um mercado relevante, proporcionando-lhe o poder de se comportar, notadamente, de forma independente de seus concorrentes, seus clientes e, em última análise, dos consumidores. O poder de monopólio ocorre quando uma empresa tem uma posição dominante no mercado.
- É importante notar que uma **posição dominante em si não é ilegal ou condenável**. As empresas dominantes são livres para competir por mérito contra seus concorrentes, desde que essa concorrência não leve à exclusão ou eliminação da concorrência que, em última análise, afetaria negativamente os consumidores. As empresas dominantes estão, no entanto, sujeitas a certas limitações em sua conduta.
- É o «**abuso**» de tal posição dominante que é ilegal e pode levar a penalidades pesadas. O comportamento é geralmente considerado «abusivo» quando é: (i) «anormal» ou «irracional» (ou seja, comportamento que não pode ser explicado pelo comportamento comercial habitual); e (ii) afeta / distorce negativamente a concorrência. Além disso, a conduta que é perfeitamente legal para uma empresa que não é dominante pode ser ilegal («abusiva») quando realizada por uma empresa dominante (por exemplo, exclusividade, preços abaixo dos custos, recusa de negociação – consulte a Tabela 1 abaixo).

Consequentemente, é importante verificar se o grupo ArcelorMittal pode ou não ser considerado dominante em cada um dos mercados (produto e geográfico) em que atua.

- A dominância pode ser encontrada quando uma empresa/grupo tem uma **alta participação de mercado** (geralmente superior a 40% em um produto específico e mercado geográfico, o limite exato varia de país para país) em relação a um **determinado produto ou serviço** em um **mercado geográfico específico** (por exemplo, nacional, regional ou local) onde **é improvável que os clientes/fornecedores mudem para outro produto ou serviço** no caso de pequeno aumento de preço de forma constante.
- A determinação do «mercado do produto» relevante e do «mercado geográfico» relevante é, consequentemente, um passo importante na determinação de uma posição dominante. Todas as afiliadas da ArcelorMittal (empresas nas quais qualquer entidade do grupo ArcelorMittal detenha mais de 50% de participação acionária) e todas as joint ventures nas quais o grupo ArcelorMittal detenha controle conjunto (ou seja, tenha o poder de bloquear ações que determinem o comportamento comercial estratégico da joint venture) devem ser incluídas no cálculo da participação de mercado. No entanto, a dominância também pode ser identificada onde uma empresa tem uma participação de mercado mais modesta; o fator determinante é se uma empresa pode agir de forma suficientemente independente de seus concorrentes, seus clientes e, em última análise, dos consumidores.

<sup>5</sup> Isso requer, em cada caso, uma consideração cuidadosa pelos especialistas em direito da concorrência de: (a) a dimensão do mercado do produto, ou seja, quais produtos são substituíveis a partir das perspectivas do lado da oferta e da demanda; e (b) o mercado geográfico, ou seja, dentro do qual as condições competitivas do quadro geográfico são suficientemente homogêneas.

<sup>6</sup> Formas particularmente prejudiciais de conduta colusiva, como a fixação de preços, a divisão de mercado e os acordos para limitar a oferta entre concorrentes

## Diagrama nº 1: Escopo da proibição de abuso de posição dominante

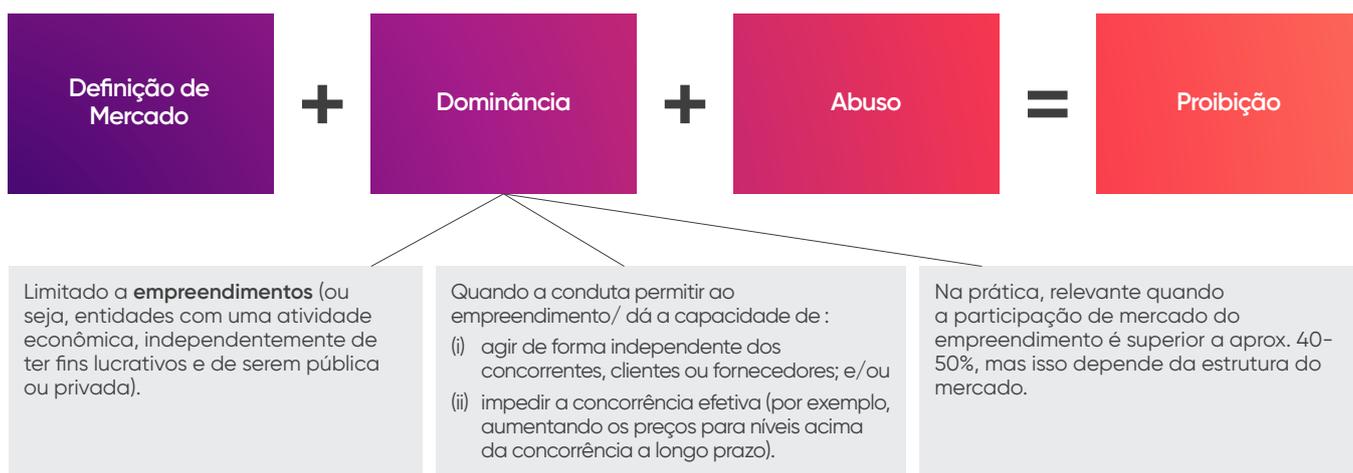


Tabela nº 1: Lista de comportamentos proibidos para empresas dominantes

Tipos de abuso	Precificação	Não precificação
Abuso explorador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preços Excessivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Termos e condições excessivos/desequilibrados.</li> </ul>
Abuso excludente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preços predatórios – propor preços abaixo do custo com a intenção de reduzir/eliminar a concorrência, o que permitiria aumentos de preços assim que a concorrência fosse eliminada.</li> <li>• Descontos e abatimentos não relacionados a ganhos de eficiência e economia de custos identificáveis, por exemplo, descontos de fidelidade/abatimentos de fidelidade, por meio dos quais as empresas compensam os clientes por relacionamentos exclusivos ou quase exclusivos que levam à exclusão/bloqueio do mercado dos concorrentes.<sup>7</sup></li> <li>• Compressão de margem – cobrar um preço por um produto no mercado a montante que, em comparação com o preço cobrado no mercado a jusante, não permite que um concorrente igualmente eficiente que compre o produto a montante negocie de forma lucrativa no mercado a jusante de forma duradoura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Os acordos de negociação exclusiva – aplicáveis tanto a uma obrigação de fornecimento exclusivo como a uma obrigação de compra exclusiva – podem ser anticoncorrenciais, dependendo do seu efeito sobre a concorrência.</li> <li>• Recusa de fornecimento (incluindo recusa de acesso a instalações essenciais) – a fim de prejudicar um concorrente em um mercado vizinho, relacionado ou da sua cadeia de valor, onde nenhuma alternativa pode ser facilmente encontrada pelo concorrente.<sup>8</sup></li> <li>• Amarração e agrupamento de produtos que não tem efeitos de economia de custos onde a empresa é dominante em um dos produtos.<sup>9</sup></li> </ul>
Discriminatory abuse	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preços discriminatórios entre clientes / fornecedores em situação semelhante sem justificativa.<sup>10</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Outras formas de discriminação.</li> </ul>
Other types of abuse	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por exemplo, preços que impedem importações e exportações paralelas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Outras barreiras às importações e exportações paralelas.</li> </ul>

<sup>7</sup> No entanto, os sistemas de desconto por quantidade ligados exclusivamente ao volume de compras feitas a uma empresa dominante são geralmente considerados como não tendo um efeito de encerramento e, portanto, não infringem o direito da concorrência.

<sup>8</sup> A recusa de fornecimento é, no entanto, permitida quando objetivamente justificada, por exemplo, devido à indisponibilidade de material, quebra de contrato, como não pagamento pelo cliente ou falta de credibilidade.

<sup>9</sup> A amarração ocorre quando um fornecedor dominante de um produto condiciona sua venda à compra de outro produto pelo cliente, em detrimento dos concorrentes (a menos que isso seja benéfico para o cliente). De forma semelhante, o agrupamento refere-se a uma situação em que dois ou mais produtos são embalados juntos e vendidos em um pacote a um único preço.

<sup>10</sup> As diferenças de preço podem ser justificadas devido, por exemplo, à distância do mercado, resultando em custos mais altos de transporte ou, inversamente, descontos por volume com volumes aumentados, levando a reduções efetivas de custos na produção ou no transporte.

## Principais regras relativas ao controle de fusões

As jurisdições adotam regimes de controle de fusões para evitar consequências anticompetitivas das operações de M&A. Como resultado, as transações podem estar sujeitas à aprovação ex-ante pelas autoridades de concorrência em uma ou várias jurisdições, ou seja, a transação não pode ser fechada até que as autorizações necessárias sejam obtidas ou o período de revisão legal em questão tenha expirado sem que uma decisão de proibição seja emitida. Se uma transação acionar ou não uma aprovação prévia está normalmente baseada em um teste com duas frentes que consiste em:

- Se uma operação constitui ou não uma **“concentração”** para fins de controle de fusão, sendo uma participação qualificada, que confere ao investidor (ou ao consórcio) certa influência sobre a empresa alvo. Essa influência é tipicamente «controle», amplamente definida como a capacidade de determinar ou bloquear decisões estratégicas importantes, como aprovação/demissão da alta administração, aprovação de planos de negócios ou orçamentos ou questões estratégicas comparáveis. No entanto, em certas jurisdições, o limite para uma «concentração» pode ser menor.
- Se as partes de uma «concentração» (normalmente o investidor e a empresa o alvo, mas em alguns casos incluindo outros participantes) **atendem a certos limites de volume de negócios** globalmente e na jurisdição relevante (ou outros limites, como valores de ativos ou participações de mercado) para tornar uma transação suficientemente relevante do ponto de vista macroeconômico para justificar uma revisão ex ante.

Embora existam certos padrões gerais para identificar os requisitos de arquivamento, a análise é sempre específica do caso e da jurisdição e exigirá uma revisão completa dos requisitos legais, documentos de transação e dados relevantes. Portanto, é importante que a Equipe Jurídica da ArcelorMittal seja informada o mais cedo possível sobre qualquer transação ou oportunidade em potencial, para que os possíveis requisitos de aprovação possam ser avaliados de forma abrangente.

A complexidade e as implicações do cronograma de um processo de controle de fusão dependem, em parte, do grau de sobreposições horizontais entre as partes, ou seja, se elas são concorrentes relevantes entre si. Também variará com base no nível de elos verticais, principalmente considerando a dinâmica entre as empresas em diferentes níveis da cadeia de suprimentos. Em cada caso, será necessária uma **avaliação da viabilidade do controle das fusões**, tendo em conta a abordagem adotada pelas autoridades de concorrência relevantes na prática decisória recente.

Dependendo dos requisitos específicos das jurisdições relevantes, **os procedimentos** podem durar entre 1-2 meses para casos claros ou potencialmente um ano ou mais para casos mais complexos.

As revisões regulatórias de controle de fusões podem consistir em várias fases, incluindo:

- trocas informais e geralmente confidenciais de pré-notificação;
- um período de revisão regular mais curto para casos simples; e
- uma análise mais aprofundada para casos mais complexos.

Nestes processos, as autoridades da concorrência confiam frequentemente nos **documentos internos das partes** como

meio de prova para avaliar os efeitos prováveis sobre a concorrência. Portanto, deve-se ter cautela ao produzir documentos no contexto de uma possível transação de M&A (incluindo, por exemplo, memorandos de informações e teasers), uma vez que tais documentos podem se tornar **divulgáveis**.

Consulte o **Anexo 9 sobre Criação de Documentos para obter orientações adicionais**.

O controle de fusões visa garantir que as transações não limitem a concorrência nos mercados. Mais de 150 jurisdições em todo o mundo têm regimes de controle de fusões em vigor. A possibilidade de uma obrigação de notificação surgir depende do tipo exato de transação, do volume de negócios gerado pelas partes da transação nessa jurisdição específica e/ou das quotas de mercado e/ou valores de ativos. Esses critérios diferem entre as jurisdições.

Se for necessário um registro de controle de fusão ex-ante, isso geralmente significa que a transação **não pode ser fechada antes da obtenção da autorização das autoridades de concorrência relevantes**. Até o fechamento da transação, **as partes de uma transação permanecem empresas independentes e devem continuar a gerenciar suas atividades independentemente umas das outras**. Isso significa que as regras antitruste sobre acordos anticompetitivos continuam a ser aplicadas entre as partes de uma transação até o fechamento.

As regras de controle de fusões e antitruste impõem certas restrições às negociações entre: (i) o comprador, o vendedor e a empresa alvo; ou (ii) empresas que criam ou adquirem uma joint venture juntas na fase de planejamento da transação e no período entre a assinatura e a conclusão. **Exemplos** particularmente pertinentes são restrições à troca de **informações concorrencialmente sensíveis**, que podem exigir certas medidas de salvaguarda, como um acordo de equipe limpa ou **restrições adicionais**. Em particular, as salvaguardas podem procurar garantir que o adquirente não obtenha controle operacional sobre o alvo antes do fechamento e evitar qualquer integração real com o alvo, em suma, para evitar qualquer precipitação.

Além do controle de fusões, em certos casos, também o **controle de investimentos estrangeiros ou os registros de subsídios estrangeiros** são relevantes.

### • Controle de Investimento Estrangeiro Direto

O controle do Investimento Estrangeiro Direto (“**FDI – Foreign Direct Investment**”) visa garantir que as transações não aumentem os riscos à segurança nacional. Por exemplo, aquisições em setores estratégicos ou críticos, como defesa, energia, transporte ou matérias-primas, para citar apenas alguns, podem desencadear uma exigência de registro. Em todo o mundo, mais de 80 jurisdições têm um regime de investimento estrangeiro em vigor. As regras de controle de investimentos estrangeiros podem capturar aquisições de apenas 10% das ações de uma empresa, bem como transações como negócios de ativos ou aquisição de valores mobiliários. Os principais critérios para determinar se os registros de controle de investimento estrangeiro são acionados são as atividades do negócio alvo em setores estratégicos ou críticos, bem como a nacionalidade do adquirente. Da mesma forma, esses critérios diferem em cada jurisdição.

### • Regulamento de Subsídios Estrangeiros

De acordo com o Regulamento de Subsídios Financeiros («**FSR – Financial Subsidies Regulation**»), as partes de uma transação, ou seja, o adquirente, a empresa alvo, as controladoras da JV ou as entidades incorporadas, dependendo do contexto, também podem precisar relatar certas contribuições financeiras, de governos/entidades públicas. Esta é, nomeadamente, a situação na Europa

em que tal apresentação é necessária de acordo com o volume de negócios da UE da meta (para aquisições), da joint venture ou de uma das partes na fusão (para fusões) e o valor das contribuições financeiras recebidas de entidades/governos públicos de países não pertencentes à UE<sup>11</sup>. Um regime correspondente já existe no Reino Unido e outros regimes estão sendo desenvolvidos em jurisdições adicionais.

Consulte o [Anexo 8a sobre Due Diligence](#) e o [Anexo 8b sobre Restrições de Salto de Arma](#) para obter orientações adicionais.

Deixar de protocolar o pedido de autorização pode ter consequências de longo alcance. Isso pode levar a multas altas, danos à reputação ou, na pior das hipóteses, uma cisão subsequente. Em algumas jurisdições, até mesmo

sanções criminais podem ser impostas por não enviar uma notificação se as partes forem obrigadas a fazê-lo.

Da mesma forma, informações imprecisas ou enganosas em um pedido de autorização podem ter sérias consequências, incluindo multas impostas e atrasos materiais em um cronograma de transação.

É inevitável avaliar minuciosamente os requisitos para o pedido de autorização e fornecer dados verídicos, completos e abrangentes sem ser enganoso no respectivo pedido.

30.10.2023

<sup>11</sup> O conceito de "contribuição financeira" pode ser amplo e incluir injeções de capital, concessões, empréstimos, garantias, isenções fiscais, fornecimento ou compra de bens ou serviços e, em certos casos, a concessão de certos direitos e contratos públicos (por exemplo, um contrato de concessão).



# Anexo 1: Conduta empresarial (como gerir as relações comerciais em conformidade com o direito da concorrência, nomeadamente com distribuidores e concorrentes)

## Gerenciar o relacionamento comercial com os concorrentes

Fornecer informações sobre seus próprios preços atuais ou termos e condições comerciais no contexto de negociações comerciais não levanta preocupações quando o objetivo é meramente comercial.

Mas assim que o **objetivo** por trás do fornecimento de informações sobre os próprios preços atuais ou termos e condições comerciais **visar ou puder ter o efeito de reduzir a incerteza do mercado ou obter feedback do mercado fora de qualquer relação comercial**, essa prática pode ser considerada uma prática anticompetitiva ilegal.

O Que Fazer	O Que Não Fazer
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Faça negócios com concorrentes APENAS quando houver:<ul style="list-style-type: none"><li>– uma necessidade econômica real para tais compras/vendas, e</li><li>– uma intenção genuína de entrar em uma relação comercial específica.</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Não hesite em não cotar se a solicitação não parecer séria (solicitação(ões) fictícia(s) de cotação).</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Discuta transações comerciais apenas na posição de fornecedor/cliente, ou seja, troque e discuta APENAS as informações estritamente necessárias para concluir a relação comercial em questão. Discutir os preços dos produtos para negociar a transação é lógico neste quadro.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Não discuta a estratégia de preços do Grupo e/ou métodos ou fórmulas usadas para determinar seu valor</li><li>* Não trocar ou discutir sobre outras ofertas recebidas de/oferecidas a outros fornecedores / clientes (internos ou externos)</li><li>* Não discuta/concorde com os preços em relação ao mercado onde as Partes competem e/ou em relação ao mercado a jusante/a montante</li><li>* Não proibir ou limitar a concorrência entre as partes e/ou com uma unidade da ArcelorMittal em um nível a jusante/a montante. Não inclua restrições (cláusula de não concorrência ou obrigações relacionadas a preços de revenda ou alocações territoriais ou de clientes) em seus acordos.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Evite entrar em relações comerciais com um concorrente no mesmo nível da cadeia de suprimentos =&gt; suspeita de trocas de preços de mercado</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Não utilize esse contato para verificar informações de mercado diretamente com fornecedor(es)/cliente (s) concorrente (s) e/ou organizar trocas indiretas de informações com seus concorrentes.</li></ul>

Da mesma forma, é preciso ter cuidado ao encontrar o **agente comercial de um concorrente** durante uma visita ao cliente

O Que Não Fazer	O Que Fazer
<ul style="list-style-type: none"><li>* Não revele quaisquer políticas ou informações comerciais estratégicas ou comercialmente sensíveis do Grupo ArcelorMittal.</li><li>* Não se envolva em nenhuma discussão sobre:<ul style="list-style-type: none"><li>(i) preços dos produtos (incluindo base de negociação, extras, taxas de transporte ou outras condições de vendas relacionadas a preços, como condições de crédito, métodos de pagamento ou descontos comerciais);</li><li>(ii) programas de produção (quantidade, estoques, prazos de entrega);</li><li>(iii) políticas de clientes/fornecedores (abordagens de mercado, plano de marketing, etc.); e</li><li>(iv) outros tópicos comercialmente sensíveis.</li></ul></li><li>* Qualquer troca de informações que aumente a transparência do mercado e possa informar seus concorrentes sobre suas intenções ou comportamentos comerciais corre o risco de ser considerada uma prática anticoncorrencial.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Sempre deixe claro para os concorrentes que você não pode e não falará sobre informações confidenciais do ponto de vista do direito da concorrência. A troca de informações deve ser limitada às informações disponíveis ao público, como dados macroeconômicos ou outras informações já divulgadas publicamente, sem, é claro, revelar detalhes confidenciais.</li><li>✓ Prepare um relatório curto, mas preciso, esclarecendo a troca que ocorreu. Será útil em caso de investigação subsequente do direito da concorrência (que pode ocorrer vários anos após o evento) para esclarecer os tópicos discutidos e o contexto da troca. Limite seu relatório à declaração de fatos.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>* Não se esqueça de que qualquer contato com os concorrentes deve ser sempre conduzido como se estivesse aos olhos do público.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Nenhuma pergunta/dúvida pode/deve ser levantada quanto à intenção ou resultado de tal contato com os concorrentes.</li></ul>

## Gestão do relacionamento comercial com clientes/fornecedores

As seguintes diretrizes de melhores práticas devem ser seguidas ao negociar com um cliente/fornecedor:

O Que Não Fazer	O Que Fazer
<p>✗ Não incentive/solicite aos clientes/fornecedores que forneçam informações sobre os preços atuais e os termos e condições comerciais dos concorrentes ou suas intenções futuras, nem diretamente nem de maneira velada por meio de perguntas abertas, como por exemplo:</p> <p><i>Quanto o [Concorrente 1] está oferecendo/pagando?</i>  <i>Como nossos colegas estão oferecendo/pagando?</i>  <i>Houve algum movimento recente no mercado que eu não estou ciente?</i>  <i>Você recebeu algum anúncio de preço?</i></p> <p>O mero recebimento de informações comercialmente sensíveis pode ser suficiente para comprometê-lo, em particular, se fizer parte de comunicações sistemáticas e regulares.</p>	<p>✓ Discussões gerais sobre variações de preços públicos, como índices. Tal discussão seria aceitável.</p> <p>✓ Informar aos clientes/fornecedores que a ArcelorMittal não deseja receber informações comerciais sobre/de concorrentes por meio do encaminhamento regular ou contínuo e sistemático de informações, mensagens ou capturas de tela de mensagens, contendo informações diretas sobre preços e/ou outros termos e condições comerciais oferecidos pelos concorrentes a esses clientes/fornecedores.</p> <p>✓ Se forem recebidas informações comercialmente sensíveis sobre concorrentes (por exemplo, sobre estratégia e/ou preços futuros), você/a ArcelorMittal devem transmitir imediatamente a mensagem estabelecida abaixo.</p> <p><i>«Por favor, não encaminhe este tipo de comunicação comercialmente sensível para nós.»</i></p> <p>Manter um registro da fonte de qualquer informação de mercado comercialmente sensível recebida (por exemplo, e-mails, capturas de tela) de clientes/fornecedores e o contexto específico (incluindo uma negociação comercial específica), para demonstrar que não foi solicitada pela ArcelorMittal.</p> <p>✓ Limitar a circulação de informações sobre negociações com clientes/fornecedores dentro dos empregados da ArcelorMittal ao mínimo necessário (apenas para aqueles que "precisam saber").</p> <p>✓ Ao circular informações, contextualize-as para facilitar a evidência de que essas informações são provenientes de clientes/fornecedores, não de contato direto ou indireto com o(s) concorrente(s).</p>
<p>✗ Não compartilhar com clientes/fornecedores os preços e condições acordados com outros clientes/fornecedores identificando esses outros clientes/fornecedores, pois isso poderia aumentar a transparência do mercado.</p>	<p>✓ No contexto de negociações comerciais gerais, uma referência geral a desenvolvimentos de negócios, por exemplo, o fato de que a ArcelorMittal fechou recentemente um acordo com um fornecedor específico, seria aceitável, se nenhuma referência a preços de venda/compra específicos ou condições comerciais for feita.</p> <p>✓ No contexto de negociações comerciais gerais, uma referência geral ao fato de que a ArcelorMittal fechou recentemente um negócio a um determinado preço, ou sujeito a certas condições comerciais, seria aceitável, se nenhuma referência a um cliente/fornecedor específico for feita.</p>
<p>✗ Não forneça informações sobre nossos próprios preços ou outros termos e condições comerciais diretamente aos clientes/fornecedores se estiver ciente de que serão encaminhados aos concorrentes.</p>	<p>✓ Inserir em cada uma de suas correspondências com clientes/fornecedores contendo informações sobre seus preços ou condições comerciais, a seguinte mensagem:</p> <p><i>«Esta informação é confidencial e destina-se apenas ao seu conhecimento. Por favor, não compartilhe essas informações com outras Partes.»</i></p> <p>Na medida do possível, insira a mensagem acima em toda a sua correspondência comercial.</p>
<p>✗ Não responda a todos os destinatários de um e-mail enviado por um cliente/fornecedor se incluir os endereços dos concorrentes. Tal prática poderia ser utilizada pelo remetente para colocá-lo em concorrência «direta» por meio de e-mails e/ou para informá-lo sobre a lista de seus clientes/fornecedores.</p>	<p>✓ Você deve evitar trocas de e-mail com concorrentes que possam divulgar ou dar uma visão sobre suas políticas de negócios, estratégias comerciais e/ou informações sensíveis aos negócios. Todas as informações relacionadas a preços são sensíveis do ponto de vista do direito da concorrência e não devem ser trocadas direta ou indiretamente com concorrentes.</p>

## Gerenciar o relacionamento comercial com os distribuidores

### “Varejista/revendedor/distribuidor independente” versus “agente”

As regras apresentadas abaixo são aplicadas em relações verticais entre um vendedor e um comprador **independente** (varejista/revendedor/distribuidor). Quando um fornecedor distribui seus produtos por meio de um agente ou em consignação de tal forma que a propriedade das mercadorias não deixa de ser do fornecedor até que as mercadorias sejam entregues ao cliente final, a imposição de um preço fixo ou mínimo/máximo é totalmente legal como um agente atua «em nome» de seu fornecedor e de acordo com sua política de preços.

Simplesmente chamar um distribuidor de agente, é claro, não é suficiente e uma autoridade de concorrência ou um tribunal provavelmente se preocupará mais com a função do que com a retórica ou rótulos para determinar se uma pessoa ou entidade é um agente ou uma entidade separada e independente.

### Manutenção de preços de revenda (RPM – Resale Price Maintenance)

RPM é a imposição, direta ou indireta, de um **preço fixo ou mínimo ou de um preço nivelado (price floor)** a ser aplicado

pelo comprador quando da revenda de um produto/serviço aos seus clientes. O RPM pode ser o objeto de um acordo, uma disposição em um contrato comercial ou resultar de uma prática concertada entre um fornecedor e um vendedor/revendedor. **Tais práticas serão geralmente consideradas ilegais.** Na maioria dos países (Europa, Brasil, Turquia, Ucrânia e em certos Estados dos EUA, como Nova York ou Maryland), essa ilegalidade existe «per se» (ou seja, seria tratada como um cartel). Em outros países, essa ilegalidade será determinada após a avaliação «sob a regra da razão» (no nível federal dos EUA, por exemplo), o que exige que os efeitos anticompetitivos sejam estabelecidos. Existem circunstâncias muito limitadas em que pode ser possível defender a RPM, mas o ônus da prova recai sobre a empresa imponente e o risco é muito alto. Portanto, a Equipe Jurídica da ArcelorMittal deve estar sempre envolvida.

### Um preço de revenda verdadeiramente «recomendado» é considerado aceitável sob certas condições...

Um preço de revenda meramente sugerido/recomendado não levanta preocupações de concorrência, desde que

- (1) **eles não correspondam a um «preço de revenda fixo ou mínimo»**, por exemplo, como resultado de ameaças, pressão ou incentivos do fornecedor sobre as distribuidoras para manter um determinado nível de preço e

(2) a posição de mercado do fornecedor não leva a uma aplicação uniforme de preços no mercado dos revendedores.

Tal abordagem é geralmente aceita globalmente. Em qualquer caso, se o varejista tiver a **impressão de que se espera que se comporte** de uma determinada forma em relação aos preços sugeridos/recomendados e que ficará em desvantagem se recusar-se a fazê-lo, o preço recomendado/sugerido **perde a sua legalidade e será considerado como RPM**. Tais situações podem ocorrer, por exemplo:

- fixando a margem de distribuição ou o nível máximo de desconto que o distribuidor pode conceder a partir de um nível de preço prescrito;
- fazendo com que os descontos do fornecedor ou seu reembolso de custos promocionais estejam sujeitos à observância de um determinado nível de preço; ou
- por ameaças, intimidações, advertências ou mesmo sanções contra um revendedor que não respeite um determinado nível de preço (como penalidades, atraso ou suspensão de entregas ou rescisão de contratos).

**Assim, os fornecedores podem recomendar um preço mínimo, mas não devem impedir que um varejista venda abaixo de qualquer preço mínimo em sua Política de Preço Mínimo Aconselhado (MAP – Minimum Advised Price Policy).** Se houver uma indicação de que os revendedores são incentivados a implementar os preços mínimos deste MAP, a conduta será analisada no âmbito do RPM e poderá ser sancionada como ilegal.

#### E quanto ao preço máximo... isso depende da jurisdição

A imposição de um preço máximo (price ceiling) é permitida na Índia, Turquia, Ucrânia e na Europa, sendo que a Comissão Europeia considera que os preços máximos de revenda beneficiam os consumidores. Mas em outros países (Brasil e EUA, por exemplo), não há isenção para tetos de preços, e a imposição de preços máximos estará sujeita a uma avaliação de acordo com a regra da razão discutida acima. Consulte a Equipe Jurídica caso a imposição do nível máximo de preços seja considerada em um determinado caso. Observe que o distribuidor deve estar sempre livre para vender abaixo do preço máximo.

#### Monitorando o desempenho de suas redes

Os dados de vendas podem ser compartilhados para fins de gerenciamento de desempenho, se as informações que estão sendo solicitadas e as medidas que um distribuidor pode ser obrigado a tomar forem limitadas (por exemplo, promoção e marketing). Tal troca pode, no entanto, não fazer parte de um sistema de controle/monitoramento de preços.

**Quando uma empresa está considerando qualquer ação sobre os preços de revenda ou deseja contestar tais acordos, ela deve consultar o Departamento Jurídico para determinar se o acordo provavelmente enfrentará escrutínio antitruste.** Dependendo do contexto e/ou do local, as autoridades de concorrência podem considerá-lo «per se» ilegal ou «pró/anticompetitivo sob a regra da razão». Em cada momento, a justificativa por trás dessa decisão será avaliada.

#### Restrições Territoriais

Uma restrição territorial estabelece um território de venda exclusivo para um atacadista ou distribuidor de varejo autorizado. Nesse caso, por exemplo, um único distribuidor obtém os direitos de um fabricante para comercializar um produto ou serviço em um determinado território e outros distribuidores estão proibidos de vender ativamente (ou seja, visando ativamente os clientes) ou passivamente (ou seja, respondendo a solicitações de clientes) neste território. Nesse sentido, os distribuidores não podem oferecer o produto ou serviço fora do território designado e não podem responder a solicitações de clientes em outros territórios. Tais cláusulas são, **por si só, ilegais de acordo com as regras de concorrência europeias** e estão no topo da agenda dos órgãos fiscalizadores. Em outras partes do mundo, pode haver mais flexibilidade, por exemplo, com os EUA adotando uma abordagem baseada em efeitos.

Na Europa, no entanto, existem isenções limitadas dessa proibição per se nos casos em que a posição de mercado das partes é moderada no mercado a montante (oferta) e a jusante (demanda), o que significa que ambas as ações permanecem abaixo de 30%. Desde que esta **condição** seja cumprida, por exemplo, num sistema de distribuição exclusivo, o fornecedor pode atribuir um território ou um grupo de clientes exclusivamente a um ou a um número limitado de compradores (até cinco), ao mesmo tempo que restringe todos os seus outros compradores na UE de vender ativamente no território exclusivo ou ao grupo de clientes exclusivo atribuído ao(s) distribuidor(es) exclusivo(s). Isso também pode se aplicar em certas circunstâncias no que diz respeito à introdução de um novo produto – entre em contato com a **Equipe Jurídica** para obter mais conselhos. Quaisquer restrições às vendas feitas em resposta a solicitações de clientes individuais (as chamadas «vendas passivas») em um sistema de distribuição exclusivo são consideradas como infração grave.

**Considerando a posição estrita adotada por certos reguladores de concorrência sobre restrições territoriais, consulte o Departamento Jurídico no caso de restrições territoriais estarem previstas em um determinado contrato do qual uma entidade da ArcelorMittal seja ou possa se tornar parte.**

#### Cláusulas de destino

Cláusulas de destino, ou seja, cláusulas pelas quais o comprador é impedido de vender mercadorias em outros territórios que não o território de compra ou onde incentivos correspondentes foram definidos, são geralmente consideradas ilegais. Em situações excepcionais **estritamente limitadas**, tais cláusulas podem ser aceitáveis, mas tais situações precisam ser avaliadas **caso a caso** e precisam ser liberadas primeiro pela **Equipe Jurídica**.

#### Acordos de Exclusividade

Os acordos de negociação exclusiva são acordos em que uma parte se compromete a negociar exclusivamente com outra e, portanto, a não lidar com concorrentes da outra. Tais acordos podem levantar questões sob as regras antitruste de uma série de jurisdições (incluindo a UE e os EUA) porque, ao negar aos concorrentes o acesso aos bens ou serviços (insumos) oferecidos pela parte vinculada, **eles**

podem excluir esses concorrentes do mercado ou prejudicar materialmente sua capacidade de competir. Nem todos esses acordos são uma violação das regras antitruste, uma vez que também é reconhecido que tais acordos podem criar eficiências.

Devido às eficiências que os acordos de distribuição exclusiva normalmente têm, de acordo com as regras da UE, tais acordos são considerados legais, desde que ambas as partes do acordo se enquadrem em um «porto seguro» de uma participação de mercado na oferta e no lado da demanda permanecendo abaixo de 30%. Se tal condição for atendida e as partes não se envolverem em certas práticas proibidas por si só “por fora” do acordo, ela é legal. De fato, é possível que um fornecedor nomeie até cinco outros distribuidores exclusivos em um determinado território ou para um grupo específico de clientes.

Ao considerar um acordo exclusivo com um fornecedor, distribuidor ou cliente, consulte o Departamento Jurídico para determinar se o contrato provavelmente enfrentará escrutínio antitruste, em particular em mercados nos quais a ArcelorMittal ou a parte contratada possam deter uma posição de mercado mais pronunciada.

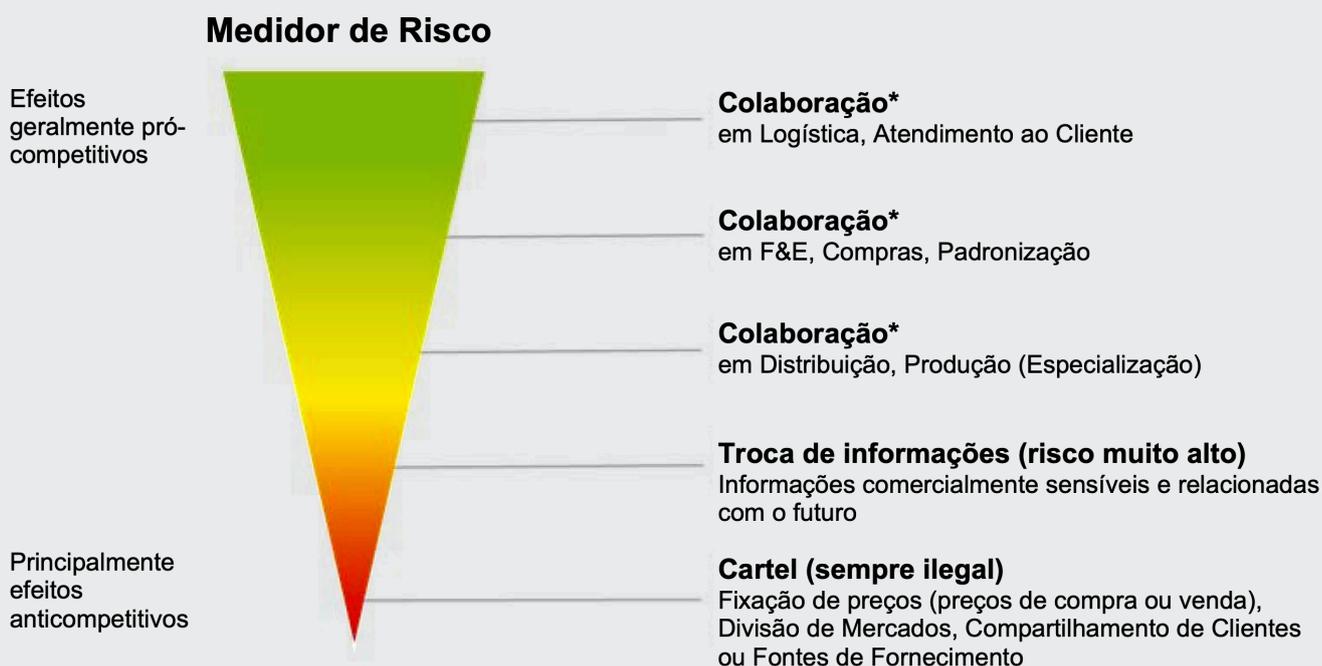
Diretrizes de melhores práticas amplamente semelhantes se aplicam à troca de informações com um distribuidor em comparação com a troca de informações com clientes/fornecedores (consulte a tabela acima).

## Anexo 2: Lidando com concorrentes

“Concorrentes” significa empresas ou grupos de empresas<sup>12</sup> independentes, que oferecem – ou são capazes de oferecer dentro de um período<sup>13</sup> razoavelmente curto– os mesmos produtos ou serviços ou similares aos oferecidos pela ArcelorMittal e todas as suas subsidiárias.

Um cuidado especial precisa ser exercido em todas as negociações com os concorrentes, mas o grau de risco varia dependendo do tipo de interação, conforme ilustrado no diagrama abaixo.

Diagrama nº 2: Medidor de Risco para lidar com concorrentes



\*Desde que nenhum CSI seja compartilhado

<sup>12</sup> Ou seja, não controlado pelo grupo ArcelorMittal. Uma subsidiária é controlada por sua controladora para fins de direito da concorrência se esta exercer influência decisiva sobre ela, por exemplo, quando a controladora pode determinar a estratégia comercial da subsidiária decidindo ou vetando decisões sobre tópicos comerciais importantes, como preços, margens ou marketing.

Isso ocorre geralmente quando uma empresa controladora possui: (i) 100% (ou aproximadamente) das ações ou direitos de voto da subsidiária; OU (ii) pelo menos 50% dessas ações e exerce influência decisiva na estratégia comercial da subsidiária (por exemplo, precificação, margens); OU (iii) em algumas circunstâncias, mesmo com menos de 50% das ações, exerce influência decisiva na estratégia comercial da subsidiária, especialmente por meio do uso de direitos de veto sobre o plano de negócios da subsidiária, investimentos, nomeação de alta administração e orçamento.

Os acordos entre empresas controladas por uma afiliada da ArcelorMittal não são abrangidos pelas proibições do direito da concorrência (sujeito às exceções detalhadas no Anexo 3 sobre negociações dentro de uma empresa verticalmente integrada).

<sup>13</sup> Esse período geralmente é de até dois ou três anos, mas pode se estender até cinco anos, dependendo das circunstâncias.

Se as reuniões ocorrerem onde os concorrentes estarão presentes, algumas dicas de melhores práticas para garantir a conformidade com a lei da concorrência incluem:

- **Crie um registro.** Uma pauta deve ser divulgada antes de qualquer contato com concorrentes sem seção «diversos», e atas precisas devem ser registradas e retidas.
- **Em suas discussões, observe que quaisquer propostas para cooperar ainda mais estarão sujeitas a revisão legal para conformidade com as leis aplicáveis.** Alguns acordos podem desencadear implicações no controle de fusões ou podem ser revisados pelas autoridades posteriormente.
- **Para discussões detalhadas, a assessoria jurídica deve estar presente.** Se houver alguma preocupação em torno da adequação de uma discussão, é aconselhável reunir-se novamente depois de buscar informações legais.
- **Tome cuidado ao criar documentos internos.** Considere que quaisquer documentos internos fiquem disponíveis para agências governamentais que tenham a capacidade de solicitar ou até mesmo tirar cópias desses documentos no caso de uma investigação. Quaisquer documentos a serem compartilhados com um concorrente devem ser revisados por um advogado com antecedência.

Veja abaixo um breve lembrete de todos os «O que fazer e o que não fazer» em relação aos contatos com os concorrentes.

O Que Fazer	O que não fazer
<b>Troca de informações com concorrentes</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Considere cuidadosamente</b> se as informações são informações comerciais confidenciais ou Informações Competitivamente Sensíveis (CSI) antes de compartilhá-las. (Veja exemplos do que é CSI abaixo).</li> <li>✓ <b>Procure aconselhamento jurídico imediatamente</b> se não tiver certeza se as informações são CSI ou não.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ <b>Evite compartilhar informações confidenciais (mesmo que não seja CSI)</b> com concorrentes, a menos que seja necessário e relacionado a um objetivo legítimo (por exemplo, due diligence, avaliação ou colaboração pretendida, como uma joint venture), e somente depois de procurar aconselhamento jurídico e possivelmente introduzir certas medidas de precaução (por exemplo, um acordo de não divulgação («NDA») ou acordo de equipe limpa («CTA»), consulte o <a href="#">Anexo 8 Due Diligence</a>).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ De um modo geral, <b>não há problema em compartilhar</b> informações que não sejam da CSI com concorrentes para um propósito legítimo.</li> <li>✓ O CSI também pode ser compartilhado com os concorrentes, se acordado com a Equipe Jurídica, que verificará se as salvaguardas estão em vigor e se o compartilhamento do CSI é necessário e relacionado a um objetivo legítimo (por exemplo, logística, P&amp;D ou colaboração de produção).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ <b>Nunca compartilhe o CSI com concorrentes</b> e não solicite o CSI dos concorrentes, <b>na ausência de salvaguardas</b> acordadas com a Equipe Jurídica.</li> </ul>
<b>Reuniões e comunicação com concorrentes</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Fale com a Equipe Jurídica sobre suas obrigações de direito da concorrência</b> antes de planejar ou participar de reuniões com concorrentes (mesmo em um contexto de associação comercial).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ <b>Nunca chegue a um acordo ou entendimento</b> sobre qualquer elemento de preço, particionamento de mercado, compartilhamento de clientes ou conduta competitiva futura com os concorrentes.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Certifique-se de que as reuniões sejam regidas por uma pauta</b>, circulada com antecedência, contendo um lembrete da competição e <b>que as atas sejam tomadas</b>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ <b>Nunca discuta a CSI – especialmente informações sobre preços</b> – em uma reunião ou em comunicações com concorrentes, exceto se o objetivo de sua reunião for uma relação comercial. Nesta última situação, siga as regras detalhadas no <a href="#">Anexo 1 sobre Conduta Empresarial</a>.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Termine uma discussão ou saia de uma reunião e<sup>14</sup> declare publicamente sua desaprovação se achar que há um risco</b> de que a CSI esteja sendo compartilhada ou se considerar que há um risco de descumprimento da lei de concorrência.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ <b>Nunca participe de nenhuma «reunião paralela»</b> com outros concorrentes antes ou depois das reuniões planejadas.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Mantenha reuniões e comunicações sobre o assunto</b> (ou seja, focadas na agenda e objetivos legítimos que foram previamente esclarecidos com sua Equipe Jurídica).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ <b>Nunca procure influenciar a conduta competitiva dos concorrentes</b> ou limitar sua capacidade de determinar a conduta de forma independente (ou seja, quais fornecedores usar, pontos de venda para fornecer produtos ou serviços, etc.).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Sempre levante quaisquer preocupações com a Equipe Jurídica prontamente</b> se algo for dito em reuniões ou em comunicações que você acha que poderia dar origem a um risco de direito da concorrência.</li> </ul>	
<b>Exemplos de não-CSI – podem ser compartilhados</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Informações históricas</b> (ou seja, com pelo menos um ano de idade<sup>15</sup>) e/ou <b>agregadas</b> (ou seja, na medida em que acesso/conhecimento de informações confidenciais não seja possível) (por exemplo, custo agregado/médio e/ou histórico, volume de vendas e informações de receita que não fornecem mais nenhuma visão competitiva).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ <b>Informações de custo ou preço atuais ou futuras</b> (como preços de mercado, margens, comissão, abatimentos, fórmulas de preços, metodologias ou cálculos).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Informações publicamente disponíveis</b> (relatórios anuais, número de empregados de vendas, locais de escritórios, informações gerais da organização corporativa).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ <b>Informações não públicas relacionadas à estratégia</b> (licitações atuais e futuras, políticas relacionadas à concorrência, marketing atual e futuro e planos de negócios, estado atual de entrada de pedidos e backlog, taxa de utilização de capacidade, R&amp;D pendente e planejada).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Divisão anônima de receita ou volume para os principais clientes e fornecedores</b> (desde que o acesso/conhecimento de informações confidenciais não seja possível).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ <b>Informações relevantes do cliente ou fornecedor</b> (como preço, volume, rescisão, datas de renovação ou termos incomuns).</li> </ul>

<sup>14</sup> Ou seja, denunciar a discussão anticompetitiva de tal forma que fique claro para os demais participantes que a empresa não deseja participar dela, qualquer que seja a forma ou o momento e garantir que isso seja registrado em ata.

<sup>15</sup> Esteja ciente de que, para certas atividades e/ou produtos, o período de tempo dentro do qual as informações podem ser consideradas «históricas» pode ser mais longo, em particular levando em consideração a duração dos contratos comerciais. Por exemplo, no setor siderúrgico, é geralmente aceito que a informação com um ano de idade é histórica. No entanto, para certos produtos como semiacabados e lingotes, aços para embalagem e material ferroviário, informações com um ano de idade podem ser consideradas como sendo muito recentes em relação à atividade atual e, conseqüentemente, não históricas.

## Anexo 3: Negociações em empresas verticalmente integradas

A proibição de acordos anticompetitivos não se aplica, em princípio, às negociações entre entidades que fazem parte de um mesmo grupo societário. Isso porque a proibição se aplica apenas quando há acordo ou entendimento entre unidades econômicas independentes. Portanto, não há restrição à troca de informações concorrencial/comercialmente sensíveis ("CSI") entre empresas pertencentes ao mesmo grupo na medida em que as empresas envolvidas formam uma única entidade econômica.

Portanto, é importante identificar adequadamente quais entidades do grupo ArcelorMittal podem ser consideradas parte do mesmo «grupo» para fins de direito da concorrência para determinar se a isenção «intragrupo» pode ser aplicada.

No entanto, um grupo não pode usar sua estrutura verticalmente integrada para se tornar um centro de troca de informações comercialmente sensíveis entre concorrentes. Qualquer troca indireta de informações entre concorrentes por meio de uma afiliada do grupo ArcelorMittal ativa em um nível diferente, seja a montante ou a jusante, com o objetivo de restringir a concorrência, poderá ser passível de sanção por uma autoridade de concorrência, sendo essa situação considerada como uma colusão do tipo rede estrela («hub and spoke»).

Além disso, qualquer grupo deve continuar a cumprir quaisquer obrigações específicas, incluindo as negociações intragrupo em que está vendendo produtos/serviços em um mercado no qual tem uma posição dominante.

As diretrizes abaixo descreverão as salvaguardas necessárias para evitar uma situação ilegal resultante da troca de informações dentro de um grupo verticalmente integrado. Em caso de preocupações ou dúvidas, entre em contato com sua equipe jurídica.

### Perguntas relevantes a serem feitas para determinar qual entidade faz parte do grupo para fins de direito da concorrência

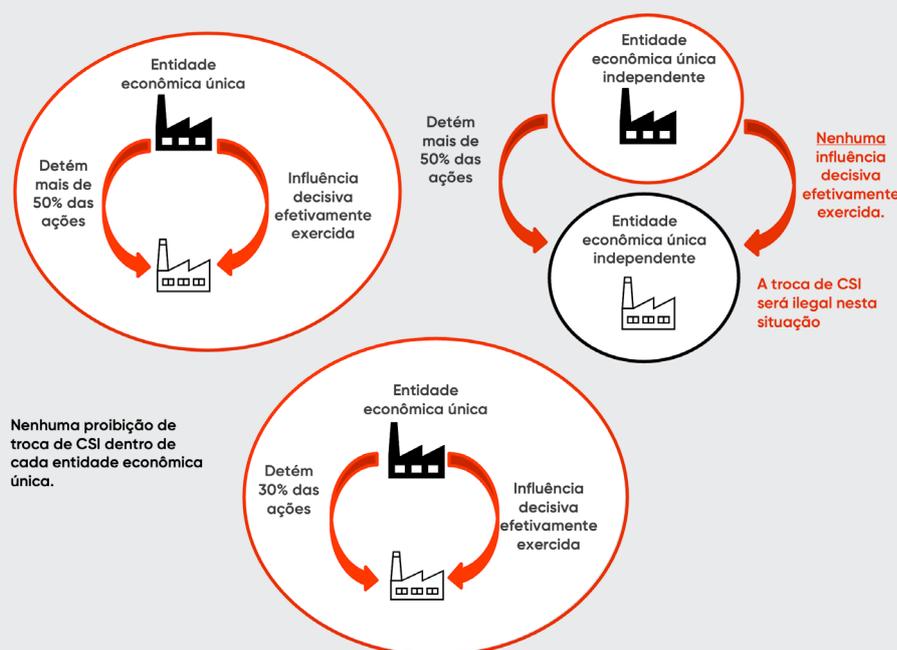
Conforme explicitado anteriormente, a proibição de acordos ou práticas anticompetitivas só se aplica a negociações entre empresas/entidades econômicas separadas ou independentes, independentemente de sua forma jurídica ou se são compostas por várias pessoas jurídicas. Não há proibição quando as empresas pertencem a uma única entidade econômica.

Uma subsidiária forma uma única entidade econômica com sua controladora se esta última, na prática, exerce influência decisiva (ou seja, a empresa controladora pode determinar a estratégia comercial da subsidiária ao decidir ou vetar decisões sobre tópicos comerciais-chave, como precificação, margens, marketing) sobre a primeira. Isso geralmente ocorre quando:

- (i) uma controladora possui 100% (ou aprox.) das ações ou direitos de voto da subsidiária; ou
- (ii) uma controladora detém pelo menos 50% dessas ações e exerce influência decisiva na estratégia comercial da subsidiária (por exemplo, preços ou margens); ou
- (iii) Em algumas circunstâncias, uma empresa controladora possui até mesmo menos de 50% e exerce influência decisiva na estratégia comercial da subsidiária, especialmente por meio do uso de direitos de veto sobre o plano de negócios da subsidiária, investimentos, nomeação de alta administração e orçamento.

**O elemento desencadeador é o exercício de influência decisiva na estratégia comercial de uma empresa, independentemente da participação acionária da controladora na empresa (acima ou abaixo de 50%).**

#### Diagrama nº 1: Determinação de uma única entidade econômica



As empresas pertencentes à mesma entidade econômica única **geralmente podem trocar CSI** quando enquadradas nessa situação, ou seja, afiliadas dentro da única entidade econômica. Essa troca de informações dentro de um grupo não infringe – por si só – o direito da concorrência, uma vez que essas trocas estariam sob o controle da mesma controladora final. Esse entendimento é válido, mesmo que tais informações sejam normalmente consideradas comercialmente sensíveis, como preços ou abatimentos cobrados por meio de relações comerciais com terceiros. O uso de informações de mercado (por exemplo, a coleta dentro de um banco de dados do grupo de preços gerados no mercado) permite que o grupo determine de forma autônoma suas próprias políticas comerciais em diferentes níveis da cadeia de abastecimento com base em inteligência de mercado adequadamente coletada (consulte o [Anexo 4 «Benchmarking e inteligência de mercado»](#) para obter mais informações sobre inteligência de mercado).

No entanto, existe uma linha tênue que separa se beneficiar desse intercâmbio de informações para determinar as políticas comerciais do grupo de forma eficiente e autônoma de utilizar essas informações para gerir o seu comportamento comercial no mercado em violação do direito da concorrência.

## Salvaguardas necessárias para evitar o compartilhamento ilegal de informações comercialmente sensíveis com concorrentes

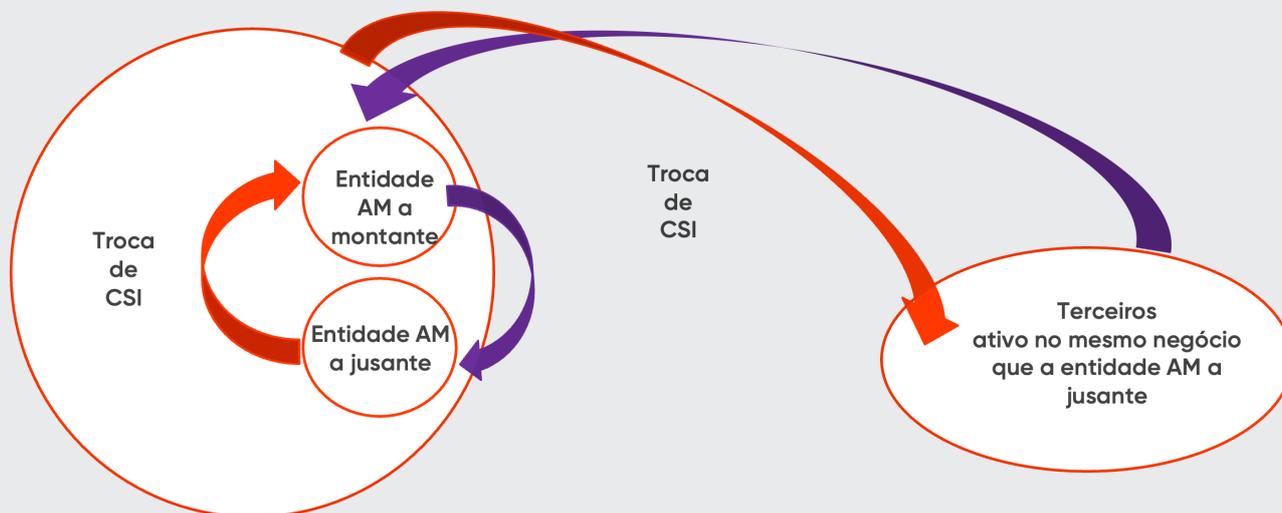
Embora a troca de informações seja, portanto, geralmente não problemática dentro do grupo ArcelorMittal (conforme descrito na seção anterior), ela pode se tornar problemática se vier a facilitar a troca de informações entre uma entidade ArcelorMittal e um de seus concorrentes com o objetivo de restringir a concorrência.

### *Trocas indiretas de informações entre concorrentes por meio de uma entidade da ArcelorMittal com o objetivo de restringir a concorrência*

Por exemplo, é possível que uma entidade ArcelorMittal que fornece em um mercado a montante possa receber CSI de uma entidade ArcelorMittal que distribui no mercado a jusante relevante. Problemas podem surgir quando o fornecedor posteriormente compartilha essas informações com seus distribuidores terceirizados de forma não agregada ou não anonimizada, por exemplo, com o objetivo de otimizar os preços de mercado no mercado a jusante de acordo com a política de marketing da entidade ArcelorMittal que opera a jusante. Uma autoridade de concorrência pode considerar que as salvaguardas deveriam ter sido implementadas para evitar o acesso dessas informações confidenciais pelo concorrente do distribuidor da ArcelorMittal.

Por outro lado, isso pode ser problemático quando a entidade da ArcelorMittal a montante recebe informações comercialmente sensíveis dos distribuidores terceirizados no curso de seus negócios e posteriormente compartilha essas informações com a entidade distribuidora da ArcelorMittal de forma não agregada ou não anonimizada (consulte o diagrama n° 2 abaixo).

### Diagrama n° 2: trocas indiretas de informações



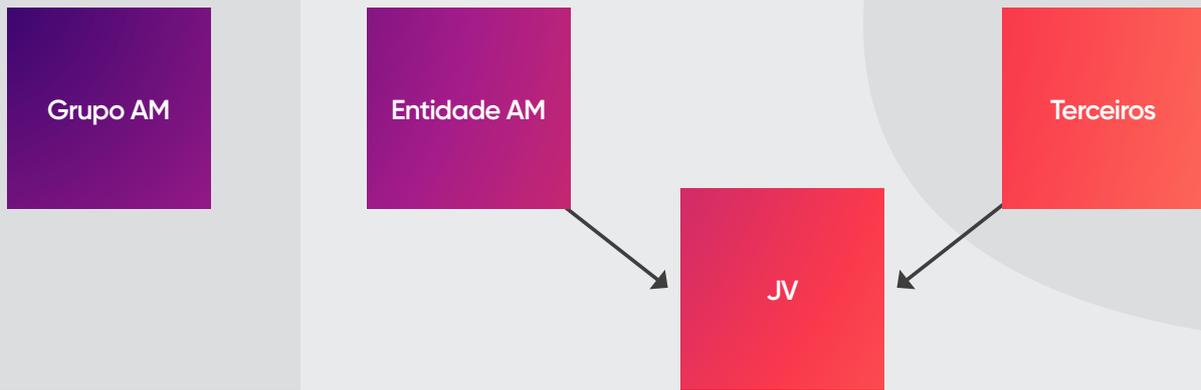
### O caso das joint ventures

Algumas subsidiárias do grupo ArcelorMittal serão controladas em conjunto com outras empresas terceirizadas que não fazem parte do grupo ArcelorMittal. **Cuidado extra** deve ser aplicado nesta situação.

É possível que a ArcelorMittal compartilhe a CSI com uma joint venture controlada, onde existem precauções para:

- (i) **evitar o compartilhamento adicional desta CSI com a outra controladora da joint venture, em particular se a controladora for um concorrente ou for controlada por um concorrente de qualquer entidade do grupo ArcelorMittal;** e
- (ii) **restringir o fluxo de CSI da entidade ArcelorMittal que lida com a joint venture para o restante do grupo ArcelorMittal** para garantir que o CSI da outra controladora da JV não seja compartilhado dentro do grupo ArcelorMittal (consulte o diagrama n° 3 abaixo).

Diagrama nº 3: Firewalls a considerar no caso de joint-ventures co-controladas pelo Grupo ArcelorMittal



### Precauções adicionais aplicáveis nos mercados em que a ArcelorMittal tem uma posição dominante

O direito da concorrência proíbe certas condutas unilaterais abusivas por empresas «dominantes» ou empresas com «poder de monopólio». A «dominância» pode ser identificada quando uma empresa possui uma **alta participação de mercado** (geralmente 40% ou mais em um produto ou mercado geográfico específico, com o limiar exato variando de país para país) em relação a um **produto ou serviço específico** em um **mercado geográfico específico** (por exemplo, nacional, regional ou local) e os clientes/fornecedores têm pouca probabilidade de mudar para outro produto ou serviço como resultado de um aumento de preço pequeno, mas permanente. (Consulte o capítulo *“Regras relativas à conduta ao manter uma Posição Dominante ou Poder de Monopólio”*).

As empresas “dominantes” têm uma “responsabilidade especial” de não dificultar a concorrência efetiva e, portanto, estão sujeitas a restrições adicionais em sua conduta, o que inclui restrições em seus relacionamentos com suas subsidiárias.

#### Que tipo de cuidado adicional deve ser tomado?

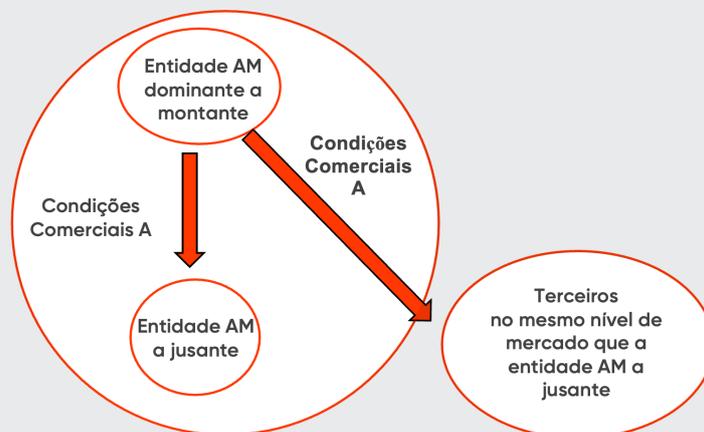
Para os produtos ou mercados geográficos em que a afiliada da ArcelorMittal que fornece o serviço ou produto tenha uma posição dominante:

- **tratamento diferenciado deve ser evitado** (por exemplo, descontos excessivamente favoráveis em favor da afiliada da ArcelorMittal em comparação com as condições aplicadas a terceiros, a ponto de esses terceiros não conseguirem mais competir efetivamente com o grupo ArcelorMittal; ou termos discriminatórios, como prazos de entrega mais longos para terceiros, preços mais altos ou condições comerciais mais prejudiciais em comparação com um cliente/afiliada do grupo em uma situação semelhante):
  - **entre uma subsidiária a montante/a jusante do grupo ArcelorMittal** e um **terceiro concorrente** desta subsidiária;
  - **a menos que seja devidamente justificado por razões objetivas** (por exemplo, quantidades diferentes sendo fornecidas) não relacionadas à exclusão do concorrente terceiro do mercado.

*Entre em contato com sua Equipe Jurídica se estiver buscando exercer tratamento diferenciado de afiliadas da ArcelorMittal e terceiros concorrentes quando o vendedor do produto/serviço tiver uma posição dominante.*

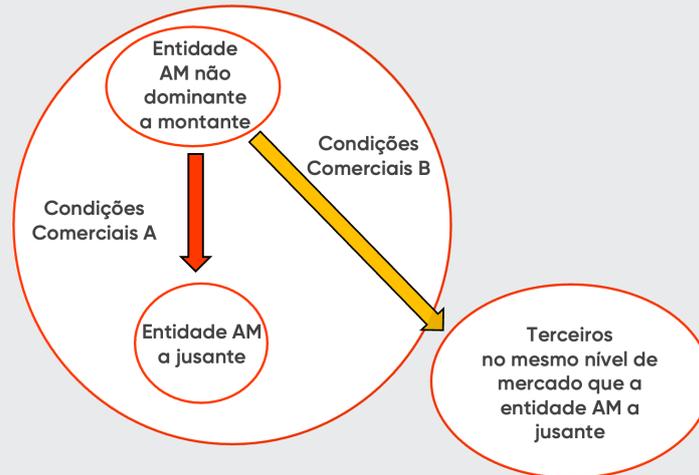
#### Diagrama nº 4: igualdade de tratamento dos sócios da entidade dominante ArcelorMittal

- **Cenário n 1:** A ArcelorMittal é dominante no mercado do vendedor. As condições comerciais devem ser semelhantes entre as afiliadas da ArcelorMittal e terceiros na mesma posição, a menos que seja devidamente justificado por razões objetivas não relacionadas à exclusão do concorrente terceiro do mercado<sup>16</sup>.



<sup>16</sup> A ArcelorMittal pode se recusar a fornecer produtos/serviços que nunca forneceu a terceiros (exceto se a ArcelorMittal estiver em posição dominante em um determinado mercado e o produto for um insumo indispensável para o terceiro que o solicita). A recusa de fornecimento é, no entanto, permitida quando objetivamente justificada, como devido à indisponibilidade de material, quebra de contrato, como não pagamento pelo cliente ou falta de credibilidade.

- **Cenário nº 2:** A ArcelorMittal não é dominante no mercado do vendedor. As condições comerciais podem ser diferentes entre afiliadas da ArcelorMittal e terceiros.



## Regras aplicáveis a chamadas de propostas (ou licitações).

Chamadas de propostas referentes a contratos públicos ou privados são organizadas para aumentar a competição pelo contrato proposto. Quando duas subsidiárias do mesmo grupo pretendem participar separadamente da mesma licitação, cada uma oferecendo um preço de acordo com sua própria política ou estratégia de preços, a conformidade deve ser verificada com as regras de concorrência locais.

Como destacado acima, a coordenação entre uma matriz e uma subsidiária integral é permitida e não é, por si só, problemática. A controladora e a subsidiária têm permissão para a CSI sobre a oferta com base no fato de que a controladora é proprietária da subsidiária e que fazem parte da mesma entidade econômica.

No entanto, é menos claro se tal princípio se aplica a duas subsidiárias integrais da mesma controladora, onde cada empresa responde separadamente a uma proposta. Essa situação pode estar sujeita a uma análise baseada em fatos em caso de suspeita de concorrência “falsa” para multiplicar as chances de o grupo vencer a licitação.

Se as empresas pertencentes ao mesmo grupo «organizarem» através de uma troca de CSI a resposta à chamada, uma autoridade pode considerar tais práticas anticoncorrenciais, dependendo da legislação local ou das práticas de execução.

**Pode ser possível que várias afiliadas do mesmo grupo licitem na mesma licitação com preços diferentes. No entanto, nessa situação, cada empresa deve ser capaz de demonstrar, em caso de uma investigação subsequente, que fez suas ofertas de acordo com sua própria política comercial e estratégia, sem trocas de informações comercialmente sensíveis sobre suas respectivas ofertas com outras empresas do grupo participantes.**

*Essas questões são desafiadoras. Uma troca de CSI por afiliadas dentro de um grupo sobre cooperação ou licitação separadamente em resposta a uma licitação pode aumentar os riscos legais. Observe que pode ser difícil demonstrar que várias subsidiárias agem de acordo com sua própria política e estratégia comercial quando são de propriedade integral da mesma empresa ou se membros de seu Conselho de Administração ou órgão executivo também são membros do Conselho ou órgão executivo de outra subsidiária do grupo participante. Nesta situação, é preferível responder conjuntamente (em nome do grupo).*

Procure aconselhamento jurídico sobre sua situação específica no caso de várias entidades da ArcelorMittal desejarem licitar para a mesma licitação.

- **Circunstâncias em que uma empresa de um grupo e uma joint venture em que o grupo é um acionista co-controlador participam separadamente da mesma licitação**

Uma joint venture em que a ArcelorMittal tenha controle conjunto deve permanecer independente em sua estratégia comercial e atividade do Grupo ArcelorMittal e, portanto, é livre para participar separadamente de uma licitação.

Conseqüentemente, se uma subsidiária controlada pela ArcelorMittal e uma joint-venture co-controlada participarem de forma independente, mas trocarem CSI e/ou cooperarem na preparação de uma proposta, essa situação pode ser classificada como anticompetitiva. As regras descritas acima sobre a participação de duas subsidiárias integrais em uma licitação também devem ser consideradas quando uma joint venture co-controlada pelo grupo e uma afiliada estiverem participando de uma licitação.

**Para obter mais informações sobre a gestão de uma joint venture em conformidade com a lei da concorrência, consulte o [Anexo 7 “Ser diretor / membro do conselho de uma Joint Venture \(JV\) ou uma empresa na qual a ArcelorMittal tenha uma Participação Minoritária \(MS\) – Direitos e obrigações”](#)**

## Anexo 4: Benchmarking e inteligência de mercado

### Benchmarking

O benchmarking consiste em uma troca de informações entre empresas para medir ou avaliar o desempenho da empresa. Isso pode estar relacionado a produtos, serviços, produção ou outros processos e procedimentos organizacionais, desempenho ambiental ou técnico, processos de compra, etc. O objetivo é comparar o desempenho de uma empresa com as melhores práticas do setor/indústria, para extrair aprendizado, identificar lacunas e desenvolver as melhores práticas e áreas de melhoria para alcançar melhor desempenho e eficiência, o que, em geral, é pró-competitivo.

No entanto, os exercícios de benchmarking podem restringir a concorrência e, portanto, ser considerados ilegais, resultando em altas multas impostas a empresas e/ou indivíduos e até mesmo constituindo infrações penais com sanções, incluindo penas de prisão.

O tópico é complexo: a legislação e a aplicação das autoridades de concorrência estão evoluindo para regras e aplicação mais rígidas. Portanto, é crucial envolver a Equipe Jurídica desde o início.

As seguintes diretrizes de melhores práticas devem ser seguidas ao participar de um exercício de benchmarking:

O Que Fazer	O que não fazer
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Aplicar as <b>regras básicas para troca de informações entre concorrentes</b>.</li><li>✓ Certifique-se de que o exercício seja:<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>limitado ao que é exigido</b> dentro do escopo pré-definido do benchmarking (que deve ser estabelecido cuidadosamente em conformidade com o direito da concorrência);</li><li>• <b>voluntária e enquadrada por um Acordo de Confidencialidade</b> ("NDA");</li><li>• <b>com base em orientações escritas e processos</b> desenvolvidos com antecedência; e</li><li>• <b>conduzido por escrito</b> (evite reuniões presenciais).</li></ul></li><li>✓ Conduzir o benchmark por meio de um <b>consultor externo</b> (ou associação comercial) que servirá como uma caixa preta e armazenará informações de forma adequada e divulgará apenas dados de análise que não permitam nenhuma engenharia reversa da entrada sensível fornecida.</li><li>✓ Em caso de benchmarking direto entre duas ou várias partes:<ul style="list-style-type: none"><li>• preparar um registro claro de: (i) <b>informações que foram trocadas</b> entre as partes; (ii) <b>reuniões e discussões</b> (atas); e (iii) <b>circunstâncias de trocas</b> (no âmbito do benchmarking).</li><li>• estabelecer <b>mecanismos e procedimentos adequados para evitar trocas proibidas</b>.</li><li>• envolver apenas <b>informações técnicas ou não relacionadas ao mercado/estratégia</b> (por exemplo, S&amp;S ou meio ambiente).</li><li>• garantir que as informações sejam <b>divulgadas cuidadosamente com base na «necessidade de saber»</b></li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✗ Trocar <b>dados recentes</b> (normalmente são os que possuem menos de um ano, mas é importante confirmar com a Equipe Jurídica), projetos em andamento ou previsões, bem como outras informações sobre intenções comerciais futuras, além de <b>preços de mercado</b> recentes, atuais e futuros individualizados e/ou outros <b>termos ou condições de venda, planos para aumentar/diminuir/manter capacidade ou produção, custos, posições e estratégias</b> de mercado, <b>clientes específicos</b>.</li><li>✗ Quando se prevê a utilização de um benchmark baseado em informações recentes, essa troca deve obrigatoriamente passar por um consultor externo (uma «caixa preta»), que consolidará/agregará os dados coletados para evitar a divulgação de informações individuais recentes. Será divulgada apenas a informação apropriada sem que seja possível realizar engenharia reversa da informação sensível. Aconselhe-se com a Equipe Jurídica se você pretende participar de qualquer benchmark.</li><li>✗ Discutir <b>ações que possam levar ou implicar um interesse na restrição de comércio/concorrência</b>.</li><li>✗ Discutir os <b>resultados do exercício de benchmarking</b> ou as <b>conclusões comuns entre os concorrentes</b> - a ArcelorMittal deve decidir unilateralmente como usar e agir com base nas informações e conclusões recebidas como resultado de um exercício de benchmarking.</li></ul>

### Inteligência Competitiva

A inteligência de mercado é uma parte essencial do bom funcionamento da concorrência. Melhora a compreensão de uma empresa sobre o jogo do mercado, facilitando uma alocação eficiente de recursos e estratégias corporativas sustentáveis e eficientes. Isso é particularmente verdadeiro para informações sobre concorrência e concorrentes. É precisamente essa informação que incentiva a competição por mérito.

No entanto, a coleta de informações para construir a inteligência de mercado de uma empresa deve ser adequadamente gerenciada em conformidade com a lei da concorrência.

### Salvaguardas para o uso de inteligência competitiva

Certifique-se de que você:

- **Indique a fonte** de qualquer inteligência competitiva. Se uma autoridade de concorrência descobrir, por exemplo, durante uma operação de busca surpresa (ou seja, uma inspeção não anunciada no local), um documento em seu computador que menciona a especificação de um concorrente, pode não ser imediatamente aparente que essa informação foi obtida legitimamente (por exemplo, durante negociações com clientes) e a autoridade de concorrência pode tirar conclusões desfavoráveis.
- **Evite criar a impressão errada**. Considere como uma situação pode parecer para uma autoridade de concorrência. Você não deve tentar «falar» sobre a fonte de suas informações ou sugerir que as informações são confidenciais se estiverem de fato prontamente disponíveis.
- **Agrupar informações de forma sistemática** que possam ser facilmente monitoradas quanto à conformidade com a lei de concorrência. Por exemplo, mantenha os arquivos de qualquer projeto de coleta de inteligência da concorrência separados de outros arquivos de negócios.

- **Entre em contato com o departamento de Compliance em caso de dúvida.** Caso você tenha recebido uma informação e não tenha certeza de até que ponto essas informações estão em conformidade com essas diretrizes, entre em contato com o departamento de Conformidade (por meio de ferramentas, se aplicável).
- **Preste atenção às Regras de Proteção de Dados.** Dados e informações confidenciais/proprietárias, incluindo informações como parte da inteligência competitiva, devem ser tratados de acordo com a «Política de Proteção de Dados» e «Procedimento de Proteção de Dados» que geralmente são aplicados a informações confidenciais na ArcelorMittal para evitar uso indevido. Idealmente, um proprietário das informações é definido para garantir que as informações não sejam disseminadas e armazenadas com segurança.

As seguintes diretrizes de melhores práticas devem ser seguidas em relação à inteligência de mercado:

#### O Que Fazer

Reunir **inteligência competitiva publicamente disponível**, ou seja, pesquisa de mercado, relatórios anuais, comunicados de imprensa, jornais, estudos e relatórios publicados, anúncios de recrutamento.

A inteligência de mercado também pode ser fornecida por:

- **Um cliente/potencial cliente** ou outros parceiros, se dado livremente como resultado de **negociações comerciais genuínas e legítimas, a menos que:**
  - esses parceiros estejam frequentemente/sistematicamente compartilhando informações concorrentialmente sensíveis e é claro que essas informações serão então compartilhadas com os concorrentes da ArcelorMittal (ambas devem ser evitadas); ou
  - isso inclui materiais compartilhados por parceiros com a ArcelorMittal em relação a negociações de contratos ou propostas com / de terceiros, como (i) preços de concorrentes; (ii) apresentações de empresas; (iii) propostas de novos serviços; ou (iv) descrições de processos (por exemplo, como funcionam as soluções de emissão).

Nesta situação, entre em contato imediatamente com a **Equipe Jurídica**.

- **Empresas do grupo ArcelorMittal:** o grupo ArcelorMittal é verticalmente integrado e, geralmente, as informações obtidas legitimamente de um concorrente no **curso normal de uma relação comercial** por um negócio da ArcelorMittal podem ser compartilhadas com outro negócio da ArcelorMittal. Nesse caso, é importante que **sejam tomadas as devidas precauções**, como anonimizar o documento ou agregar os dados. Consulte o [Anexo 3 para obter orientações sobre negociações em empresas verticalmente integradas](#) para obter mais orientações.
- **Associações comerciais, consultores independentes, centros de pesquisa universitários e outras entidades**, que podem realizar benchmarking (ver acima) ou compilar estatísticas do setor com base em dados da empresa (incluindo informações comercialmente sensíveis) de membros ou participantes individuais. Esse agrupamento de estatísticas do setor é muitas vezes pró-competitivo, pois permite que os participantes do setor façam escolhas mais bem informadas para adaptar sua estratégia de forma mais eficiente às condições de mercado. Isso deve, no entanto, ser feito em conformidade com a lei da concorrência (consulte o [Anexo 5 para obter mais orientações sobre associações comerciais](#) e o [Anexo 6 para obter mais orientações sobre a participação em uma pesquisa e/ou coleta e publicação de informações](#))

Em qualquer caso, você deve sempre **anotar em documentos ou e-mails a fonte das informações fornecidas**.

#### O Que Não Fazer

- ✗ Pedir esse tipo de informação aos concorrentes, ou agentes/representantes de vendas comuns que atendem tanto a ArcelorMittal quanto aos concorrentes.
- ✗ Incentivar os clientes ou fornecedores a fornecer a você os preços de seus concorrentes ou informações sobre sua política comercial; estes geralmente constituem segredos comerciais que os clientes e fornecedores não devem divulgar à ArcelorMittal.

Se você receber esse tipo de informação diretamente de um concorrente, **rejeite-a e deixe claro que você não solicitou as informações e não deseja recebê-las no futuro. Entre em contato com a equipe jurídica na primeira ocasião.**

#### Proceder com cautela

- **A ArcelorMittal não deve fornecer detalhes obtidos de fornecedores para outros fornecedores concorrentes ou de clientes com outros clientes concorrentes**
- **Agentes, representantes de vendas e clientes/fornecedores não devem compartilhar informações confidenciais dos concorrentes com a ArcelorMittal.** Caso esses terceiros também estejam frequentemente encaminhando informações da ArcelorMittal para concorrentes, eles podem estar facilitando uma violação do direito da concorrência. Entre em contato com sua equipe jurídica se isso ocorrer ou se houver alguma suspeita de que isso ocorra.
- **No contexto de uma negociação**, os clientes podem mencionar preços ou termos e condições – supostamente – oferecidos pelos concorrentes, a fim de obter o melhor negócio possível. Isso geralmente é autorizado, mas proceda com cautela e consulte sua Equipe Jurídica caso suspeite que as informações compartilhadas sejam muito granulares, detalhadas, sujeitas a um NDA, direitos de propriedade intelectual ou sejam um segredo comercial.
- É necessária cautela ao lidar com terceiros que podem ser **clientes, agentes/representantes de vendas ou fornecedores em uma capacidade, mas também concorrentes da ArcelorMittal em uma capacidade diferente**. Sempre considere a finalidade para a qual as informações estão sendo fornecidas e certifique-se de que o terceiro concorde em tratar as informações como confidenciais.
- **A ArcelorMittal NUNCA deve buscar informações do concorrente com um ex-empregado** que posteriormente venha a ser empregado pela ArcelorMittal. Essas informações podem violar as obrigações de confidencialidade do empregado em relação ao seu antigo empregador; você pode pedir feedback a esse empregado sobre a ArcelorMittal, mas, ao fazê-lo, deve deixar claro que o novo empregado não deve compartilhar nenhuma informação confidencial sobre um antigo empregador.
- **Declarações públicas feitas pela ArcelorMittal também podem desencadear uma investigação de concorrência.** Portanto, deve-se ter cuidado para considerar o propósito e o público para o qual as declarações públicas estão sendo feitas, bem como o momento apropriado, e evitar revelar informações concorrentialmente sensíveis ao participar de conferências e em outros fóruns públicos.

Procure aconselhamento da Equipe Jurídica se tiver preocupações ou dúvidas, principalmente sobre a implementação prática destas diretrizes.

## Anexo 5: Associações comerciais, associações profissionais e outros encontros da indústria

Associações comerciais, associações profissionais e outras reuniões da indústria desempenham funções úteis e legítimas e são apropriadas sob certas circunstâncias.

As reuniões de tais organizações, no entanto, oferecem oportunidades para reuniões formais e informais de concorrentes e, conseqüentemente, expõem cada pessoa e empresa presente a um **risco maior de cometer uma infração antitruste**, por exemplo, quando tais reuniões resultam em conluio entre concorrentes.

Observe que decisões, resoluções ou outros resultados de reuniões de associações comerciais de concorrentes atuais ou potenciais (inclusive no caso de não concorrentes também estarem representados nessas associações comerciais) são regulamentados pelas leis de concorrência da mesma forma que acordos, arranjos ou práticas entre concorrentes, e os princípios estabelecidos nas Diretrizes de Compliance com a Lei de Concorrência («CLCG») se aplicam igualmente em relação a associações comerciais e outras de concorrentes.

As reuniões presenciais geralmente envolvem um risco maior de possíveis violações do direito da concorrência. Isso significa que não deve ocorrer troca, divulgação ou discussão de Informações Competitivamente Sensíveis («CSI»), em particular preços e/ou parâmetros de preços, como preços-base, extras, sobretaxas, custos de transporte e descontos para clientes, ou cotas de produção, mesmo que as informações possam, em princípio, ser consideradas altamente agregadas. Mesmo as trocas em relação às tendências gerais, mas atuais, do mercado (por exemplo, capacidade, taxa de utilização, prazos de entrega, status dos livros de pedidos) podem ser ilegais.

O fato de certas informações estarem contidas em apresentações feitas durante reuniões de associações comerciais não dá aos participantes da reunião o direito de discutir livremente essas informações ou comentá-las.

**Conseqüentemente, os representantes da ArcelorMittal só podem fazer parte de associações comerciais onde: (i) a administração determinou que a associação atende a um propósito importante e adequado e aprovou a filiação; e (ii) as práticas da associação comercial foram aprovadas pela Equipe Jurídica, que, no mínimo, verificará se as medidas adequadas de compliance estão em vigor.**

Em qualquer caso, as associações comerciais, associações profissionais e outros encontros da indústria devem ter:

- um **compromisso por escrito de cumprir as leis antitruste** (por exemplo, um código de conduta ou diretrizes equivalentes); e
- **Procedimentos vigentes para garantir que este compromisso seja colocado em prática**, por exemplo: (i) tendo a **associação comercial nomeado seu próprio advogado de concorrência para fornecer orientação sobre suas atividades e auxiliar em todas as reuniões e discussões relevantes**; e/ou (ii) tendo os **participantes confirmado, no início de cada reunião, seu conhecimento e adequação às leis antitruste**.

A participação em associações comerciais, associações profissionais e outras reuniões da indústria deve ser revisada periodicamente pela administração.

**Ao participar de uma associação comercial, associação profissional ou outra reunião do setor sancionada pela ArcelorMittal, o Anexo 1: Lidar com concorrentes deve ser rigorosamente seguido com relação ao contato com concorrentes.**

As seguintes diretrizes de melhores práticas devem ser seguidas ao participar de uma reunião do setor:

O Que Fazer	O que não fazer
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Certifique-se</b> de que a associação do setor tenha uma <u>política de compliance concorrencial</u> e que ela seja cumprida.</li><li>✓ <b>Reveja a agenda da reunião</b> antes de participar e certifique-se de que você está confortável de que todos os itens são tópicos legítimos de discussão e consistentes com o objetivo da reunião.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✗ <b>NÃO</b> celebre <u>acordos restritivos</u> como parte da iniciativa do setor. Isso inclui concordar com os concorrentes (não exaustivo):<ul style="list-style-type: none"><li>• o preço que pretende cobrar;</li><li>• os mercados geográficos ou varejistas/clientes em que pretende concentrar-se;</li><li>• se deve lidar com um determinado terceiro; ou</li><li>• como (ou se) você fará licitações.</li></ul></li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Discuta</b> os seguintes tópicos:<ul style="list-style-type: none"><li>• iniciativas legislativas em nível local, estadual, nacional ou supranacional;</li><li>• relações públicas relacionadas à indústria ou iniciativas de lobby (por exemplo, preocupações com produtos/serviços, imagem da indústria);</li><li>• questões técnicas não confidenciais relevantes para o setor, como padrões de saúde e segurança;</li><li>• tecnologia em geral, como características e adequação de uma tecnologia específica (mas não a adoção de soluções específicas de tecnologia por uma empresa).</li></ul></li><li>✓ <b>Certifique-se</b> de que as informações trocadas sejam:<ul style="list-style-type: none"><li>• históricas (ou seja, pelo menos um ano de idade<sup>17</sup>); e / ou</li><li>• altamente agregadas – seja conservador ao qualificar as informações como altamente agregadas (por exemplo, deve haver dados de um mínimo de cinco participantes diferentes em um mercado específico e, em qualquer caso, é essencial garantir que nenhuma engenharia reversa de informações confidenciais seja possível).</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✗ <b>NÃO</b> troque nenhuma <u>informação concorrencialmente sensível</u> com concorrentes na reunião do setor. Isso inclui (não exaustivo):<ul style="list-style-type: none"><li>• preços/margens/descontos atuais ou futuros ou qualquer informação de preço / custo;</li><li>• principais termos comerciais dos acordos de joint venture;</li><li>• planos de investimento/desenvolvimento sem aviso prévio ou licitações/projetos de gasodutos;</li><li>• outras estratégias comerciais ou de marketing;</li><li>• comunicação sobre conformidade ambiental que possa ser considerada como concessão de vantagem competitiva; ou</li><li>• medidas de implementação tomadas para garantir que nossos produtos atendam às novas obrigações/cronogramas regulatórios.</li></ul></li></ul>

<sup>17</sup> Esteja ciente de que, para certas atividades e/ou produtos, o período de tempo dentro do qual as informações podem ser consideradas «históricas» pode ser mais longo, em particular levando em consideração a duração dos contratos comerciais. Por exemplo, no setor siderúrgico, é geralmente aceito que a informação com um ano de idade é histórica. No entanto, para certos produtos como semiacabados e lingotes, aços para embalagem e material ferroviário, informações com um ano de idade podem ser consideradas como sendo muito recentes em relação à atividade atual e, conseqüentemente, não históricas.

O Que Fazer	O que não fazer
<p>✓ <b>Certifique-se</b> de que haja um tomador de atas e que as atas sejam distribuídas após a reunião para confirmação pelos participantes.</p>	<p>* <b>NÃO</b> discuta <u>tópicos ad hoc</u> não listados na agenda ou se envolva em discussões que não estejam sendo registradas («<i>off-the-record</i>»).</p>
<p>✓ <b>Encaminhe</b> para a Equipe Jurídica na primeira ocasião se você tiver alguma dúvida sobre se um determinado tópico ou discussão aumenta o risco da lei de concorrência.</p>	<p>* <b>NÃO</b> se sinta envergonhado ou hesitante em dizer que acha que um tópico pode suscitar um risco de direito da concorrência e que a discussão deve ser interrompida até que seja procurado aconselhamento jurídico. Se a discussão continuar, você deve <u>ter sua objeção anotada</u> na ata e sair da reunião<sup>18</sup>.</p>

### Outra pergunta a ser feita para testar possíveis preocupações:

O que a ArcelorMittal diria se soubesse que esse tópico estava sendo discutido entre os concorrentes sem o conhecimento deles?

Cenário	Aceitável?
<b>Compartilhamento de informações</b>	
<p>Um concorrente propõe divulgar informações sobre os volumes do ano passado (que estão <u>disponíveis publicamente</u>) e indica que é provável que permaneçam os mesmos no próximo ano.</p>	<p><b>Sim</b> – para informações atualmente disponíveis ao público em geral. <b>Não</b> – para estratégia futura – você deve dizer que não quer essas informações e reportar imediatamente à Equipe Jurídica.</p>
<p>Um concorrente pergunta se você pretende participar de uma oferta anunciada recentemente para um determinado comprador.</p>	<p><b>Não</b> – você não deve fornecer essas informações, pois elas são competitivamente sensíveis.</p>
<b>Benchmarking/pesquisas</b>	
<p>Uma associação do setor propõe realizar uma pesquisa buscando informações sobre como os participantes planejam lidar com a nova legislação de proteção de dados.</p> <p>Os resultados seriam então fornecidos a todos os membros da associação de forma agregada e anônima.</p>	<p><b>Sim</b> – Participar de grupos que buscam interpretar obrigações legais ou regulatórias ou que buscam pressionar por mudanças regulatórias geralmente é permitido.</p> <p>Esforços de benchmarking ou compartilhamento de resultados de pesquisa são geralmente permitidos, desde que nenhuma informação estratégica individualizada detalhada seja compartilhada.</p> <p>Geralmente, é permitido responder a solicitações de divulgação de informações por associações comerciais para fins de transparência e práticas justas, se nenhuma informação estratégica individualizada detalhada for compartilhada.</p> <p>Pergunte à Equipe Jurídica se você estiver em dúvida.</p>
<b>Recomendações da indústria</b>	
<p>A associação do setor recomenda que, devido a preocupações em relação a uma determinada empresa, todos os membros cessem o novo envolvimento com essa empresa.</p>	<p><b>Não</b> – como regra geral, as associações industriais não são uma desculpa para acordos entre concorrentes que violariam as regras da concorrência (neste caso, um boicote coletivo).</p> <p>As decisões relativas às negociações com clientes/fornecedores/terceiros devem ser tomadas de forma independente.</p>

<sup>18</sup> Ou seja, denunciar a discussão anticompetitiva de tal forma que fique claro para os demais participantes que a empresa não deseja participar dela, seja de forma alguma ou por mais tempo e garantir que isso seja registrado em ata.

## Anexo 6: Participação em uma pesquisa e/ou coleta e publicação de informações

Muitas associações comerciais ou terceiros independentes (por exemplo, consultores, centros de pesquisa universitários, editores de imprensa especializados e fóruns da indústria) prestam serviços aos seus membros ou clientes através da recolha e publicação de dados sobre volumes ou valores. Esses serviços também são, por vezes, fornecidos à indústria de forma mais ampla, onde os resultados são tornados públicos.

A recolha e distribuição de dados estatísticos ou outros dados por associações comerciais ou outros terceiros independentes são permitidas ao abrigo do direito da concorrência, desde que sejam cumpridas rigorosas salvaguardas. Essas salvaguardas são descritas em mais detalhes abaixo; é improvável que uma troca de dados que esteja em conformidade com essas salvaguardas levante uma preocupação com o direito da concorrência.

**Os dados não devem ser fornecidos a associações comerciais e/ou terceiros independentes sem primeiro verificar se o processo de coleta e publicação está em conformidade com os requisitos da lei da concorrência.**

No entanto, tenha em mente que cada publicação deve ser analisada de acordo com seus objetivos e quaisquer regras específicas aplicáveis no contexto ou jurisdição relevante que possam levar à ilegalidade da troca de informações, mesmo que as regras abaixo sejam cumpridas.

Também é importante notar que uma investigação antitruste levará em consideração a frequência da disseminação de informações. É provável que as trocas regulares de informações entre os participantes do setor sejam mais preocupantes do que ocasiões esporádicas ou pontuais. As autoridades de concorrência avaliarão se o compartilhamento de informações dá origem a efeitos pró-competitivos ou anticompetitivos.

Em princípio, espera-se que uma associação comercial ou terceiro independente que emita quaisquer dados esteja ciente de requisitos de concorrência mais amplos e específicos, uma vez que o cumprimento dessas regras é obrigatório. Em particular, deve haver procedimentos de conformidade adequados para a coleta, revisão e disseminação de dados. **No entanto, é altamente aconselhável procurar confirmação, a fim de evitar estar em violação do direito da concorrência por negligência.**

Não hesite em entrar em contato com sua equipe jurídica em caso de dúvidas.

### Regras de conformidade para a coleta/compartilhamento de informações

#### O compartilhamento de dados confidenciais individuais recentes (com menos de um ano<sup>19</sup>), atuais ou futuros deve ser recusado

- **NÃO aceite** fornecer ou receber informações **individuais** sobre volumes **recentes** (com menos de um ano<sup>20</sup>), volumes **atuais ou futuros de produção ou entrega** (como previsões de produção ou previsões de vendas), **preços atuais ou futuros, ou elementos de uma política de preços atual ou futura** (por exemplo, descontos, margens, termos de comércio e taxas, datas de alteração).
- **O compartilhamento de informações individuais recentes ou atuais** (como utilização de capacidade, produção e entregas, reservas, preços, custos, estoques, relações com clientes ou participações de mercado) **pode levantar preocupações de concorrência devido à sensibilidade dessas informações**. Essas informações são altamente confidenciais e tais trocas com concorrentes (inclusive por meio de uma associação comercial ou terceiros independentes) com toda a probabilidade serão consideradas anticompetitivas.
- Coletar ou compartilhar informações históricas (com mais de um ano) normalmente não é problemático, **exceto quando ainda pode ser de interesse competitivo**.

#### O compartilhamento de informações agregadas recentes/atuais (mas não futuras) pode ser possível

- É possível fornecer informações individuais recentes/atuais (mas não futuras) aos coletores de informações que servem como "caixa preta", que tem a tarefa de consolidá-las/agregá-las e difundi-las de forma agregada/consolidada e/ou anônima, **se isso não permitir a recuperação ou engenharia reversa de pontos de dados individuais**.

#### Uma apresentação agregada implica:

- O **número de participantes** em uma pesquisa/coleta de dados estatísticos **deve ser suficiente para evitar que as empresas conciliem os dados individuais de seus concorrentes**. Para preservar a confidencialidade das informações individuais compartilhadas com uma associação comercial ou uma terceira parte independente (incluindo consultores, editores especializados da imprensa ou fóruns da indústria), **a ArcelorMittal exige que a «regra dos cinco participantes»** (ou seja, que no mínimo cinco operadores participem da pesquisa ou coleta estatística) **seja confirmada antes de participar de uma pesquisa ou coleta de estatísticas**.
- Quando esse número mínimo de participantes **não puder ser atendido** para uma pesquisa ou coleta de dados, solicite o consentimento da Equipe Jurídica para participar. A Equipe Jurídica ajudará a considerar os riscos de participar ao lado de menos participantes ou alternativas, como importar dados para serem categorizados como participantes.
- Não há objeção a dados agregados subdivididos por produto, por país ou por período, **desde que nenhum dado individual possa ser recuperado ou revertido a partir desta apresentação**.

#### A coleta de dados deve ser sempre protegida por uma cláusula de confidencialidade

Os coletores de informações devem servir como «caixa preta» e garantir a preservação da confidencialidade dos dados fornecidos. É essencial que os NDAs estejam em vigor, garantindo que:

- As informações individuais e atuais fornecidas a associações comerciais ou terceiros independentes **são mantidas em sigilo e não são compartilhadas com concorrentes sem primeiro anonimizar os dados usando redação ou agregação**.
- A lei da concorrência será aplicada em relação à coleta, exploração e compartilhamento das informações coletadas.
- Geralmente, associações comerciais ou terceiros independentes podem coletar dados estatísticos individuais atuais ou recentes, mas não podem divulgar os dados neste formulário.
- No entanto, em certos países, as **associações comerciais ou terceiros independentes só estão autorizados a recolher informações individuais quando os dados são mais antigos do que um determinado período de tempo**. Verifique isso com sua equipe jurídica se essa coleta de dados for antecipada.

<sup>19</sup> *Estaje ciente de que, para certas atividades e/ou produtos, o período de tempo dentro do qual as informações podem ser consideradas «históricas» pode ser mais longo, em particular levando em consideração a duração dos contratos comerciais. Por exemplo, no setor siderúrgico, é geralmente aceito que a informação com um ano de idade é histórica. No entanto, para certos produtos como semiacabados e lingotes, aços para embalagem e material ferroviário, informações com um ano de idade podem ser consideradas como sendo muito recentes em relação à atividade atual e, conseqüentemente, não históricas.*

<sup>20</sup> *Ver nota de rodapé acima.*

## Anexo 7: Ser diretor / membro do conselho de uma Joint Venture (JV) ou uma empresa na qual a ArcelorMittal tenha uma Participação Minoritária (MS) – Direitos e obrigações

Definições:

Uma JV (ou Joint-Venture) é uma empresa controlada em conjunto pela ArcelorMittal e um terceiro. Isso pode ocorrer tanto quando a ArcelorMittal detém 50%, e os 50% restantes são detidos por uma terceira parte, quanto quando um acionista detém uma participação minoritária com direitos de veto, conferindo a esse acionista a capacidade de influenciar a estratégia e a gestão da joint venture, concedendo-lhe assim controle conjunto com o acionista majoritário. Neste caso, a JV é co-controlada pela ArcelorMittal e uma terceira empresa.

Uma MS (ou Participação Minoritária) se refere a (a) empresa(s) na(s) qual(is) a ArcelorMittal detém apenas uma participação minoritária sem controle e sem possibilidades de influenciar a gestão desta JV. No entanto, a ArcelorMittal ainda poderia estar representada no conselho de administração.

JV e MS podem ter efeitos negativos sobre a concorrência, seja reduzindo os incentivos dos acionistas para competir uns contra os outros (denominados efeitos unilaterais), seja facilitando o conluio (denominados efeitos coordenados).

Como a lei da concorrência protege a concorrência, os diretores/membros do conselho de administração de JVs ou empresas nas quais a ArcelorMittal detém participação minoritária devem ter esses riscos em mente e trabalhar ativamente para evitá-los ou mitigá-los.

### Que informações devo e posso receber da JV/MS durante ou antes de uma reunião do conselho?

Como membro do conselho, você deve se manter bem informado sobre as atividades do empreendimento, revisar os pacotes do conselho fornecidos, participar ativamente das reuniões do conselho de administração, fazer perguntas, aplicar um julgamento comercial considerado e, quando necessário, levar um assunto ao conhecimento do conselho. Você tem o direito legal de receber e acessar informações sobre as negociações comerciais da JV/MS e os recursos necessários para adotar decisões no melhor interesse da JV/MS.

Por favor, solicite uma cópia do acordo de acionistas, se houver, e dos documentos constitutivos (por exemplo, Estatuto Social) da empresa, bem como a pauta e toda a documentação relevante (inclusive documentação traduzida, se necessário) antes de participar de qualquer reunião do conselho, a fim de compreender totalmente os poderes do conselho e dos acionistas, além do que será discutido e votado na reunião do conselho.

### No interesse de quem devo agir ao tomar decisões como membro do conselho?

Todas as decisões devem ser tomadas no melhor interesse da JV/MS em cujo conselho você atua, enquanto atua como diretor desse empreendimento.

Um Conselheiro pode incorrer em responsabilidade pessoal por violações do dever de cuidado profissional, dever de lealdade ou por falha em satisfazer outros requisitos legais aplicáveis. Portanto, você deve agir de forma informada, de boa fé e na crença honesta de que a ação tomada é do melhor interesse da JV/MS (mesmo que a ArcelorMittal o tenha nomeado).

Qualquer esquema, ação ou decisão contrária aos interesses da joint venture (JV) ou da empresa em que

a ArcelorMittal detém participação minoritária (MS) ou contrária às leis aplicáveis, cometido ou apoiado por um membro do conselho, desviando-se da conduta de um diretor consciente, honesto e responsável e das práticas normais de negócios, pode resultar em responsabilidade civil e/ou criminal para você.

Quaisquer conflitos que você encontre ou perguntas que surjam a esse respeito enquanto estiver em um conselho devem ser levantadas com seu gerente de linha e/ou a Equipe Jurídica, se não houver um secretário da empresa ou pessoa adequada dentro da JV/MS para ajudar. Você deve ter cuidado com a forma como lida com informações confidenciais se o assunto for discutido com terceiros. Você também pode ser obrigado a se recusar ou a se abster de transações nas quais a JV/MS e a ArcelorMittal sejam parte. O Contrato Social, o Estatuto Social e/ou outras leis fornecerão regras sobre como gerenciar conflitos de interesses. Além disso, o *Manual do Conselho de Administração para Subsidiárias e Afiliadas* (Capítulo 6, parágrafo 4) fornece regras sobre como gerenciar conflitos de interesses em JV/MS.

### Posso receber informações/dados sobre a atividade do(s) outro(s) acionista(s) da JV/MS?

Como membro do conselho, você deve receber **apenas informações relacionadas à atividade/operações da JV/MS e que você precisa para cumprir seu mandato como membro do conselho**. Você não deve receber nenhum dado de informação sobre a atividade do(s) outro(s) acionista(s) da JV/MS.

Em particular, se o(s) outro(s) acionista(s) for(em) concorrente(s) do grupo ArcelorMittal em qualquer nível, qualquer recebimento ou troca de informações comercialmente sensíveis não estritamente relacionadas às operações da JV/MS, mas relacionadas aos negócios concorrentes dos acionistas, violaria as leis antitruste aplicáveis.

Se o(s) outro(s) acionista(s) for(em) um cliente/fornecedor do grupo ArcelorMittal, o fornecimento ou troca de informações entre acionistas também pode impactar negativamente a concorrência, por exemplo, se as informações contiverem detalhes comerciais sobre transações com concorrentes da ArcelorMittal que também são fornecedores/clientes para o(s) outro(s) acionista(s) da JV/MS (cliente/fornecedor).

Portanto, você não deve trocar nenhuma informação relacionada aos negócios dos acionistas.

### Posso fornecer informações ao conselho sobre as estratégias da ArcelorMittal (preços de mercado, taxas de produção, condições de comercialização...)?

**Não, sua discussão deve se limitar à estratégia de JV/MS**, em particular se concorrentes, fornecedores ou clientes também estiverem no conselho.

Seu papel no conselho é garantir que a atividade de JV/MS seja gerenciada adequadamente de acordo com a direção do conselho de administração.

De acordo com nossas próprias diretrizes, as informações confidenciais do grupo ArcelorMittal só devem ser compartilhadas fora da ArcelorMittal com base na 'necessidade de saber' e após o devido processo legal.

Além disso, as trocas de informações concorrencialmente sensíveis sobre a atividade do grupo ArcelorMittal com concorrentes são proibidas pela legislação concorrencial e pelo Código de Conduta Empresarial da ArcelorMittal.

### Posso desenvolver uma estratégia comercial comum com nossa JV/MS ou influenciar a estratégia da JV/MS para evitar um conflito com a estratégia da ArcelorMittal?

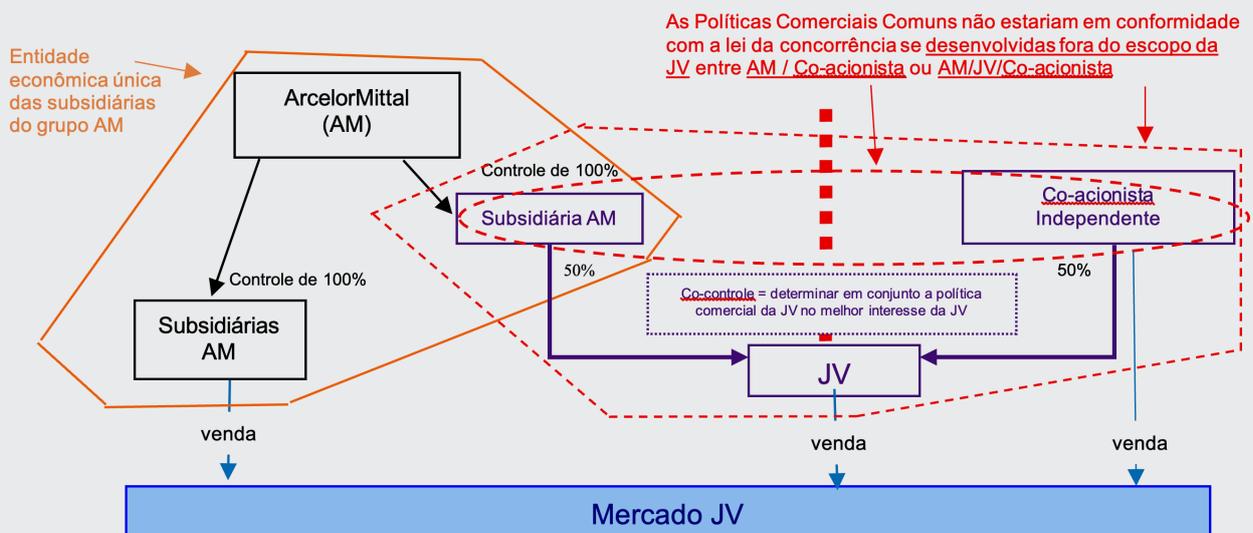
Normalmente, as empresas controladoras e a joint venture terão assinado um compromisso de não concorrência, segundo o qual os acionistas controladores conjuntos não competirão com sua Joint Venture nos produtos, serviços e territórios abrangidos pelo acordo ou estatuto da joint venture. Além disso, os acionistas controladores em conjunto determinarão coletivamente o plano de negócios e a política comercial da JV e poderão ter acesso às Informações Competitivamente Sensíveis ("CSI") de sua JV para esse fim. Tais cláusulas de não concorrência são geralmente aceitáveis durante a vida útil da joint venture. Fora desta situação, os acionistas não estão autorizados a trocar CSI.

Além disso, na ausência de um compromisso de não concorrência, devem ser tomadas medidas cautelares:

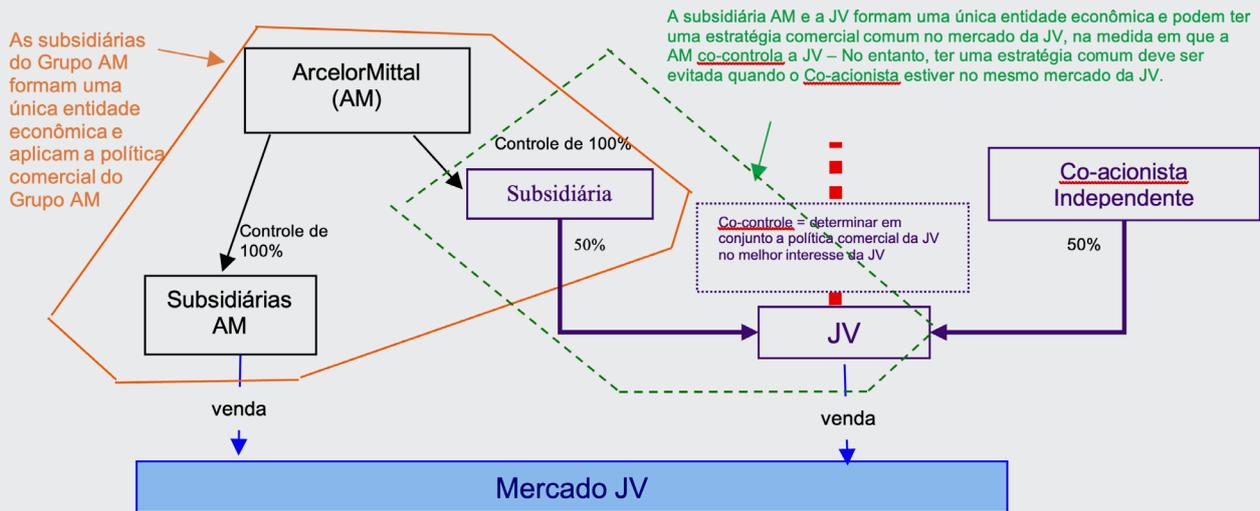
- Em primeiro lugar, do ponto de vista do direito das sociedades, um Diretor só pode apoiar estratégias comerciais **no interesse da JV/MS e tais informações confidenciais** não podem, portanto, ser divulgadas à ArcelorMittal.
- Em segundo lugar, do ponto de vista do direito da concorrência:
  - (i) **Onde ambos acionistas e a JV são concorrentes** (veja o diagrama 3 abaixo), cada um deve competir de forma autônoma, incluindo um com o outro. A JV deve, portanto, estar operando em condições normais de mercado de suas controladoras e não deve compartilhar informações concorrencialmente sensíveis com/entre elas, pois tal coordenação provavelmente equivaleria a um acordo horizontal ilegal entre concorrentes. As controladoras da JV não devem desenvolver uma estratégia comercial comum, inclusive por meio de sua JV controlada em conjunto, pois isso pode equivaler a um acordo horizontal ilegal entre concorrentes, ou seja, acordo ilegal entre as controladoras ou acordos ilegais entre as três (controladoras e a JV). Neste exemplo, se o JV for controlado pelo acionista A e acionista B, A e B não podem alinhar sua estratégia comercial, juntos ou através do JV. Em outros termos, apenas informações sobre a atividade e os resultados da JV podem ser trocadas entre os acionistas e nenhuma informação sobre as atividades dos próprios acionistas nesses mercados pode ser comunicada. No entanto, cada pai pode compartilhar certas informações confidenciais com sua JV controlada, pois o pai tem o direito de gerenciar sua JV, ou seja, cada um de A e B pode compartilhar informações confidenciais com a JV na medida em que for necessário para gerenciar a JV. **Nesse caso, entre em contato com sua equipe jurídica para ajudar. Esta é uma área bastante técnica e sensível, e a Equipe Jurídica deve ser contatada para aconselhar sobre as salvaguardas apropriadas.**
  - (ii) **Quando a JV e apenas uma controladora competem** (consulte o diagrama 4 abaixo), essa controladora e a JV podem alinhar sua estratégia comercial no mercado, pois a JV e a controladora seriam consideradas parte da mesma unidade econômica.

A Equipe Jurídica deve, no entanto, ser consultada antes de discutir qualquer alinhamento, pois a avaliação antitruste em tal situação é muito específica e seria necessário fornecer salvaguardas e orientações adequadas.

Diagrama nº 3: Interação acionistas/ JV em desacordo com a Lei da Concorrência



## Diagrama nº 4: Interações acionistas/JV em conformidade com o Direito da Concorrência



Para obter mais orientações sobre trocas de CSI com uma JV, consulte o [Anexo 3 Negociações em empresas verticalmente integradas](#).

- (iii) Finalmente, uma estratégia comercial comum entre a ArcelorMittal e um MS é proibida. Todo operador econômico independente deve determinar sua estratégia de mercado de forma autônoma.

### Comportamento paralelo

Ressalta-se que qualquer comportamento paralelo no mercado é integralmente lícito na medida em que: (a) tal comportamento seja estabelecido de acordo com a própria estratégia comercial de cada empresa em resposta às circunstâncias de mercado; (b) sem qualquer cooperação entre cada empresa, inclusive entre o grupo ArcelorMittal e a JV/MS.

Para garantir que haja evidências suficientes de que essas diretrizes sejam seguidas no caso de uma investigação, é importante que a estratégia de qualquer empresa seja devidamente documentada, demonstrando que foi estabelecida no melhor interesse da empresa, independentemente de terceiros.

### Posso comunicar internamente dentro do grupo ArcelorMittal a estratégia desenvolvida/decidida durante a reunião do conselho de administração da JV/MS?

Quando as políticas estratégicas/comerciais da JV/MS são discutidas em uma reunião do conselho, essas informações são confidenciais para a JV/MS considerando que:

- As informações são fornecidas aos membros do conselho durante a reunião no interesse da JV/MS; e
- não deve, portanto, ser compartilhada com terceiros, inclusive dentro da ArcelorMittal, pois este é considerado um terceiro da JV/MS.

Como regra geral, todas as informações fornecidas em ou para uma reunião do conselho são estritamente confidenciais, desde que essas informações não se tornem públicas. Do ponto de vista do direito das sociedades, compartilhar essas informações pode ser uma violação de um dever fiduciário se as informações forem confidenciais.

No entanto, para permitir que a ArcelorMittal mantenha direitos vinculados à sua participação acionária, você deve obter aprovação para que as informações discutidas no conselho da JV/MS possam ser divulgadas aos acionistas. A divulgação de informações confidenciais sem essa aprovação resultará em uma violação do dever de um diretor na maioria das jurisdições.

### Como devo agir em uma situação em que o conselho da JV/MS vai adotar uma resolução que vai contra a estratégia/interesses do grupo ArcelorMittal?

Você deve agir no interesse da JV/MS.

Consequentemente, você só deve se opor (e no caso de uma JV controlada em conjunto, bloquear) a decisão se não for do interesse da JV/MS.

No caso de desacordo substancial relacionado à direção ou à estratégia da JV (uma situação de impasse) e/ou MS, você deve consultar os documentos constitutivos ou o acordo de acionistas para o método apropriado para lidar com essa situação, por exemplo, para verificar quaisquer requisitos para certas aprovações no nível do acionista. Você deve relatar tal evento ao Departamento Jurídico.

Em todos os casos, após uma discussão aprofundada, se você discordar de qualquer ação significativa proposta a ser tomada pelo conselho de administração, você deve se abster ou votar contra a proposta, mas esteja ciente de que você também deve solicitar que a abstenção ou oposição seja registrada na ata da reunião (e não se esqueça de informar os auditores internos / financeiros se a lei local exigir).

### Qual é o meu papel como membro do conselho?

Você deve exercer supervisão e controle sobre a gestão da JV/MS, a saber:

- promover os melhores interesses da JV/MS, fornecendo orientações gerais para a gestão do negócio; e
- garantir o cumprimento de todas as leis aplicáveis, documentos e acordos da empresa, incluindo Acordo de Acionistas, Contrato Social, Contrato de Compra e Venda de Ações e Contratos Comerciais.

Seu papel como membro do conselho no exercício de controle efetivo sobre a gestão da JV/MS é crucial para garantir que você não seja considerado responsável se algo der errado. Para evitar tais problemas, é importante que você tenha um conhecimento perfeito da empresa, a fim de exercer seus direitos de acesso a informações relevantes.

Ou seja, você deve conhecer o Estatuto Social da empresa, os princípios de governança corporativa (especialmente se houver um acordo de acionistas), suas atividades e estratégias, demonstrações financeiras e riscos econômicos e competitivos, as condições financeiras em curso da empresa, seu desempenho e seus relatórios anuais. É muito importante que você participe das reuniões dos Conselhos.

O não cumprimento por uma JV ou MS pode ter um impacto na reputação da ArcelorMittal e também pode expor a ArcelorMittal e/ou seus Representantes em um conselho a riscos financeiros, responsabilidade criminal ou civil ou outras penalidades.

Por exemplo, se a JV/MS infringir as leis de concorrência ou antissuborno, tanto a ArcelorMittal como acionista quanto os membros individuais do Conselho podem ser responsabilizados criminalmente por atos ilegais da JV/MS, mesmo quando a ArcelorMittal tiver controle total. Nesse sentido, é importante chamar a atenção da diretoria para o fato de que os procedimentos e diretrizes de conformidade são efetivamente adotados e implementados pela Companhia.

### **Uma autoridade de concorrência pode exigir uma cópia dos documentos criados em preparação para uma reunião do conselho de administração?**

**Sim, uma autoridade da concorrência pode solicitar cópias de documentos do conselho e apresentações preparadas para reuniões do conselho.**

Geralmente, existem duas situações em que as cópias podem ser solicitadas:

– Quando uma submissão é feita a uma autoridade de concorrência para obter autorização de uma transação de M&A ou criação de uma JV. Nessa situação, uma disposição habitual geralmente exige que as partes forneçam cópias de todas as apresentações revisando ou avaliando a transação notificada que foram preparadas por ou para quaisquer membros do conselho de administração ou aqueles que exercem funções semelhantes. As mesmas regras são aplicáveis aos materiais preparados para assembleias de acionistas que revisam ou analisam a transação notificada.

– Um pedido semelhante também pode ser emitido durante uma investigação relacionada a práticas anticompetitivas ou Auxílios Estatais.

Para evitar inferências incorretas sobre a conduta da JV/MS, os pacotes de documentos para reuniões do conselho devem seguir as diretrizes abaixo (e os membros do conselho devem exigir que tais diretrizes sejam seguidas):

- a linguagem deve ser clara, concisa e factual e evitar o risco de inferências sobre a conduta da JV/MS e/ou da ArcelorMittal;
- fornecer sempre a fonte e as circunstâncias de todas as informações comercialmente sensíveis;
- não exagerar a posição ou estratégia de mercado da JV/MS;
- evitar sugerir qualquer má conduta;
- evitar o uso exagerado de palavras poderosas (por exemplo, «Este programa *'destruirá'* a concorrência» ou «se conseguirmos isso, teremos uma *'posição dominante'*» ou «que um cliente *'não terá escolha'* a não ser aceitar nossos termos» ou «com este contrato, impedimos a entrada de um novo concorrente»);
- não especular sobre as consequências legais da conduta; e
- evitar linguagem que implicaria falsamente que um curso de ação estava sendo tomado pela JV/MS como uma questão de «acordo da indústria» ou «prática comum», em vez de uma decisão da JV/MS com base em seu próprio interesse comercial.

## Anexo 8a: M&A/Due diligence

As seguintes diretrizes da lei de concorrência se aplicam a qualquer procedimento de due diligence a ser realizado pela ArcelorMittal em vista de uma transação proposta, seja uma aquisição, um desinvestimento ou uma parceria de JV (“**Transação Proposta**”).

O procedimento de due diligence será conduzido pela ArcelorMittal (ou pelo potencial adquirente no caso de um desinvestimento) em relação a uma Transação Proposta para: (i) negociar a transação; e (ii) avaliar os riscos inerentes à Transação Proposta. Para esses fins, a ArcelorMittal (ou o potencial adquirente no caso de um desinvestimento) solicitará e/ou fornecerá informações ao Parceiro Alvo ou à Joint Venture (a “**Contraparte**”).

Quais questões são relevantes dependerão das especificidades da Transação Proposta.

Em um contexto de M&A, materialidade refere-se a questões que podem ter implicações de valor, risco legal ou custo no negócio alvo (e potencialmente afetar o negócio do comprador). Essas questões podem ser tratadas antecipadamente por meio de um ajuste no preço de compra ou por meio de declarações, garantias e indenizações que alocam o risco entre o comprador e o vendedor. Estes poderiam, alternativamente, ser resolvidos adotando uma estrutura de transação diferente (por exemplo, para esculpir certos passivos) ou através de recursos do comprador ou investidor pós-fechamento. Quaisquer declarações e garantias podem, portanto, atuar como uma ferramenta para um investidor incentivar a divulgação.

*As autoridades da concorrência reconhecem que a devida diligência (due diligence) precisa ser conduzida e que as partes precisam trocar certas informações. No entanto, se a transação fracassar posteriormente, isso poderá resultar em que as partes fiquem com informações comercialmente confidenciais, o que, em qualquer outro contexto, pode equivaler a uma troca ilegal de informações.*

**Existe um bom equilíbrio entre fornecer informações necessárias para um procedimento razoável de due diligence, mas não fornecer informações que violariam as leis de concorrência.** Deve-se ter cautela quando:

- o **potencial vendedor ou adquirente é um concorrente ou tem sobreposição de mercado**, para mitigar os riscos do direito da concorrência, bem como buscar proteção no caso de o negócio não ser concluído; ou
- o **potencial vendedor ou comprador mantém relações comerciais**, em razão do acesso a informações sobre **concorrentes do seu nível de mercado**.

A título de definição, um concorrente é uma empresa independente ou grupo de empresas que oferece ou compra – ou poderia oferecer ou comprar dentro de um período razoável<sup>21</sup> – os mesmos produtos ou serviços ou similares aos da ArcelorMittal e suas subsidiárias nos mesmos mercados nacionais ou regionais. Uma empresa será concorrente assim que competir para obter qualquer objetivo, independentemente da substância subjacente. Isso poderia incluir, por exemplo, competir em relação ao recrutamento de empregados e o intercâmbio de informações sobre questões sociais ou organizacionais poderia, em última análise, ser pego pelo direito da concorrência se usado para reduzir a concorrência.

**Em todos os momentos, a empresa divulgadora deve levar em consideração a sensibilidade das informações oferecidas ou solicitadas por uma Contraparte à luz do contexto da transação e como a troca das informações pode afetar a concorrência, tanto no curto prazo quanto se o negócio fracassar.**

### Como mitigar o risco?

**Antes de qualquer projeto e qualquer troca de informações sobre um projeto, um NDA (Non-Disclosure Agreement) deve ser assinado para proteger o Grupo do risco de divulgação.**

O objetivo do NDA é exigir que as Partes:

- mantenham as informações confidenciais;
- utilizem as informações apenas para os fins da transação proposta;
- armazenem informações de acordo com as instruções da parte divulgadora;
- divulguem informações apenas em casos explicitamente identificados e a um grupo definido de destinatários permitidos; e
- devolvam ou destruam informações se a transação não prosseguir.

O NDA (ou Acordo Confidencial – “**CA**”) regerá todo o processo de pré-aquisição até o fechamento da transação, incluindo cartas de intenção (“**LOI** – Letter of Intention”), ofertas vinculativas ou não vinculativas (“**NBO** – Non-Binding Offer” ou “**BO** – Binding Offer”) e negociação de quaisquer acordos, incluindo, mas não se limitando a qualquer Contrato de Compra de Ações (“**SPA** – Shares Purchase Agreement”), Contrato de Joint-Venture (“**JVA** – Joint Venture Agreement”) ou Contrato de Fornecimento.

**Somente as pessoas que precisam saber receberão informações confidenciais.**

Com relação a isso, uma “**Equipe do Projeto**” (ou «Equipe de Negociação») será designada, no que diz respeito ao nível de confidencialidade do projeto. Geralmente, compreende empregados-chave e consultores das Partes que necessitam de acesso a informações para fins de progresso da transação proposta. A Equipe do Projeto pode incluir o Diretor Executivo (CEO), Diretor Executivo, Diretor Financeiro (CFO), membros do Conselho de Administração, bem como os principais empregados do Departamento Estratégico ou de Desenvolvimento de Negócios, Departamento de Fusões e Aquisições, Departamento Jurídico ou Departamento Financeiro e Contábil das Partes. No entanto, a Equipe do Projeto não deve envolver empregados-chave que tenham, naquele momento, responsabilidades funcionais diretas para tomar decisões sobre áreas comercialmente sensíveis relacionadas a produtos e serviços em que as Partes possam se sobrepor ou ter relações comerciais. Com exceção do CEO ou do Diretor Administrativo, para evitar quaisquer preocupações com a lei de concorrência, as Equipes de Projeto geralmente devem excluir quaisquer empregados responsáveis por tomar decisões sobre vendas, preços, marketing, planejamento de produção ou P&D.

<sup>21</sup> Este período é geralmente de 2 a 3 anos, mas pode se estender até 5 anos, dependendo das circunstâncias.

**Procedimentos especiais, por exemplo, limitar as trocas a membros de uma «equipe isenta» não envolvidos nas operações comerciais diárias de qualquer uma das partes, podem ser apropriados nesta fase.** Essas medidas podem ser incluídas no NDA/CA ou, alternativamente, implementadas em um estágio posterior por meio de um Acordo de Equipe Limpa («CTA»).

A assinatura de um Acordo de Equipe Isenta não é adequado ou necessária para todas as transações. Um Contrato de Equipe Isenta pode ser apropriado em transações particularmente grandes ou complexas para fornecer proteção no caso de a transação não ser concluída. **A formação de uma Equipe Isenta é fortemente recomendada para transações em que:**

- as partes incorporadas têm sobreposições nas atividades competitivas;
- a transação é suscetível de receber escrutínio antitruste de uma autoridade de concorrência;
- informações concorrencialmente sensíveis serão compartilhadas; e
- **as negociações envolvam concorrentes diretos e/ou potenciais ou empresas com as quais temos relações comerciais.**

Esta Equipe Isenta deve estar envolvida em todas as discussões e troca de informações concorrencialmente sensíveis desde o início, até que todas as aprovações regulatórias tenham sido obtidas e a transação seja fechada. O acordo da Equipe Isenta será aplicado durante todo o processo de due diligence e para o planejamento de integração para proteger contra divulgação ou vazamento de informações confidenciais para as unidades operacionais do negócio.

A Equipe Isenta não deve incluir membros com responsabilidades funcionais diretas para tomar decisões em áreas comercialmente sensíveis relacionadas a produtos e serviços em que as Partes possam se sobrepor ou ter relações comerciais. Os envolvidos nessas decisões, por exemplo, em vendas, preços, marketing, planejamento de produção, P&D ou desenvolvimento de negócios, não devem fazer parte da Equipe Limpa. O CEO e o Diretor de Marketing devem ser excluídos da Equipe Limpa. Aqueles que estão menos envolvidos no processo de tomada de decisão relacionado ao mercado, como membros do departamento de M&A ou equipes financeiras, contábeis, jurídicas ou de conformidade, podem ser considerados.

Em qualquer caso, os membros da Equipe Isenta não devem estar em condições de usar qualquer informação concorrencialmente sensível, tanto durante o curso das discussões em torno da transação em potencial quanto por um certo período de tempo, uma vez que a Equipe Isenta não seja mais necessária (esse período normalmente é de 1 a 2 anos, dependendo das jurisdições relevantes). No caso de a transação não prosseguir, as pessoas que tiveram acesso a informações concorrencialmente sensíveis devem geralmente ser proibidas de se envolver em qualquer parte do negócio que concorra com a primeira parte nas negociações para evitar quaisquer suspeitas de uso indevido das informações recebidas.

Os membros da Equipe Isenta são nomeados com um mandato para analisar dados e apresentar seus resultados de alto nível à Equipe do Projeto sem divulgar nenhum

detalhe das informações competitivamente sensíveis que receberam na qualidade de membro da Equipe Isenta. Se a transação não for concluída, a Equipe Isenta deve ser obrigada a destruir as informações relevantes.

## **Sala de dados em conformidade com a lei de concorrência**

A maioria das diligências é realizada através de salas de dados virtuais online («VDR»), onde a empresa-alvo fará o upload de vários de documentos que contêm informações confidenciais. **Esta é uma informação privada. Portanto, a sala de dados deve ser segura com acesso limitado às partes apropriadas.**

Como regra, os usuários designados somente poderão acessar o VDR usando login e senhas próprias, após a assinatura de um NDA e compromisso com o cumprimento das respectivas regras da VDR. Medidas adicionais de segurança também podem ser adotadas e podem incluir o logoff automático após um determinado período de inatividade (por exemplo, uma hora); manter um registro do histórico de usuário da VDR (por exemplo, rastreando datas e horários de acesso de cada usuário e documentos revisados); e, se a impressão for permitida, um registro de quaisquer documentos que foram impressos por cada usuário. O risco de disseminação excessivamente ampla de informações confidenciais pode ser reduzido restringindo as opções dos usuários (ou grupos de usuários) de baixar, imprimir ou enviar por e-mail informações confidenciais.

- *Os documentos e informações armazenados em uma sala de dados devem ser redigidos para proteger as identidades dos clientes, dados pessoais e outras informações confidenciais:*

Todos os documentos enviados para a VDR devem ser revisados antes do download<sup>22</sup>. Isso pode ajudar a evitar circunstâncias em que informações altamente confidenciais sejam compartilhadas por acidente, bem como descobrir quaisquer problemas que um potencial comprador possa precisar resolver. Quanto mais competitivamente sensíveis forem as informações, mais fortes deverão ser as salvaguardas. Qualquer identificação, coleta ou disseminação de informações concorrencialmente sensíveis de forma agregada ou outra forma segura deve ser feita internamente ou por meio de um agente independente (como advogado).

Materiais que possam levantar preocupações competitivas, incluindo cronogramas, devem ser adicionados ao VDR em um estágio posterior da transação ou compartilhados com a Equipe Isenta.

- *A sala de dados deve ser dividida em subseções com diferentes regras de acesso*

Conforme indicado acima, alguns documentos podem ser acessados pela equipe do Projeto / Negócio, mas outros podem ser mais restritos. Por conseguinte, devem ser estabelecidos vários níveis de acessibilidade para evitar o intercâmbio de informações concorrencialmente sensíveis. Como regra geral, um VDR deve conter uma seção dedicada para a Equipe do Projeto<sup>23</sup> contendo informações anônimas e não confidenciais e uma seção separada contendo dados altamente confidenciais e/ou dados não anônimos aos quais o acesso é limitado à Equipe Isenta. Uma divisão

<sup>22</sup> Use recursos internos, bancos de investimentos ou escritórios jurídicos externos para revisar as informações antes que elas sejam postadas em uma sala de dados.

<sup>23</sup> Isto é, todos os principais empregados das Partes e seus principais Consultores em relação ao Projeto que tenham uma necessidade real de saber sobre o Projeto.

<sup>24</sup> Isto é, empregados sem responsabilidades funcionais diretas para tomar decisões sobre vendas, precificação, marketing, planejamento de produção, R&D, desenvolvimento de conduta comercial e outras áreas sensíveis comercialmente relacionadas a produtos e serviços nos quais as Partes competem ou poderiam competir e/ou têm relacionamentos comerciais a qualquer momento durante a discussão de uma transação potencial e a troca de informações sensíveis do ponto de vista competitivo, e/ou assessores/advogados externos.

adicional pode ser considerada para segregar informações destinadas à Equipe Isenta de cada Parte, no caso de certas informações serem muito sensíveis para serem acessadas pelos empregados da contraparte.

**A título de resumo, durante um processo de due diligence, os principais riscos do ponto de vista do direito da concorrência são os seguintes:**

**– Troca de informações concorrencialmente sensíveis**

As autoridades de concorrência estarão atentas a trocas anticompetitivas de informações concorrencialmente sensíveis, estando presente sempre que as trocas tiverem um impacto no comportamento das Partes no mercado e resultar em uma redução da concorrência devido à transparência do mercado afetada por tais trocas.

**Classificação geral de Informações Competitivamente / Comercialmente Sensíveis (“CSI”):**

CSI	Informações não sensíveis
Informações de preços atuais (com menos de um ano) <sup>25</sup> ou futuras, incluindo descontos, abatimentos, datas de alterações de preços, promoções ou margens (incluindo quaisquer políticas relevantes).	Informações agregadas de receita, produção e custo.
Planos estratégicos ou de marketing (incluindo investimentos propostos) que não sejam de domínio público.	Informações de alto nível sobre o desempenho.
Margens de lucro atuais e futuras ou metas de rentabilidade.	Melhores práticas relacionadas à operação, engenharia, meio ambiente, TI, gerenciamento de informações, saúde e segurança, conformidade, etc.
Detalhes precisos relacionados a clientes individuais, incluindo os termos e condições em que são fornecidos (particularmente no que diz respeito a preços e volumes).	Informações históricas que não podem influenciar o comportamento futuro do mercado (geralmente com mais de 12 meses).
Status das negociações com clientes ou fornecedores presentes ou potenciais.	Informações de fontes públicas/informações que são (legalmente) de domínio público, como imprensa comercial ou pesquisas do setor.
Identidade de potenciais clientes/fornecedores.	Questões de interesse geral para a indústria, por exemplo, nova legislação.
Planos de expansão não anunciados.	Descrições de ativos e instalações.
Capacidade futura e informações de utilização (que não são de domínio público).	Organização corporativa geral: estrutura, número de funcionários e funções, etc.
Tecnologias proprietárias de natureza confidencial (por exemplo, patentes e especificações de design).	Anunciou planos de expansão de capital.
Informações de vendas prospectivas.	Questões financeiras/tributárias e planejamento de recursos humanos.
Custos atuais de insumos/suprimentos (que são desagregados), incluindo custos variáveis.	Informações financeiras necessárias para fins de relatório de acionistas: incluindo balanços patrimoniais, contas de ganhos e perdas, avaliação de ativos, etc.
Intenção de licitar/não licitar para contratos estratégicos.	

**– Requisitos de arquivamento**

As transações podem estar sujeitas a **aprovações regulatórias** antes de poderem prosseguir para o fechamento. Portanto, um elemento adicional relevante para o exercício de due diligence é a identificação dos registros regulatórios exigidos desencadeados pela transação. Em particular, tais registros podem se referir a (i) **controle de incorporação**, (ii) **controle de investimento estrangeiro**, bem como (iii) o **regulamento de subsídios estrangeiros** (consulte o Capítulo “*Regras Principais sobre Controle de Fusão*”).

Este pode ser um procedimento multi-jurisdicional complexo e os riscos de responsabilidade são abrangentes. A não obtenção de uma autorização obrigatória e suspensiva antes do fechamento pode levar à imposição de multas extensas à empresa. Em algumas jurisdições, as sanções por falta de arquivamento podem ser tão graves quanto a prisão.

Por favor, envolva a Equipe Jurídica da ArcelorMittal neste procedimento o mais cedo possível.

<sup>25</sup> Esteja ciente de que, para certas atividades e/ou produtos, o período de tempo dentro do qual as informações podem ser consideradas «históricas» pode ser mais longo, em particular levando em consideração a duração dos contratos comerciais. Por exemplo, no setor siderúrgico, é geralmente aceito que a informação com um ano de idade é histórica. No entanto, para certos produtos como semiacabados e lingotes, aços para embalagem e material ferroviário, informações com um ano de idade podem ser consideradas como sendo muito recentes em relação à atividade atual e, conseqüentemente, não históricas.

## Regras de ouro a serem seguidas durante um procedimento de due diligence

A aplicação rigorosa das regras de concorrência deve ter como objetivo não apenas proteger a parte divulgadora caso o negócio não seja concluído, mas também a parte receptora (ou seja, o potencial adquirente ou investidor) para evitar quaisquer suspeitas sobre a legitimidade de suas ações durante o processo.

Observar estas regras de ouro é aconselhável em relação a todos os procedimentos de due diligence:

- **As informações devem ser trocadas apenas com base na "necessidade de saber"** – ou seja, informações razoavelmente necessárias para avaliar e planejar a implementação da transação. Essas informações devem ser compartilhadas com destinatários cuidadosamente selecionados e aprovados pela parte divulgadora. As informações mais sensíveis devem ser divulgadas numa fase posterior do processo e a um número limitado de revisores admitidos pela parte divulgadora com direitos de revisão limitados em conformidade com o direito da concorrência.
- **O cronograma e o acesso às informações podem ser diferenciados** – por exemplo, se você estiver conduzindo um processo concorrencial (ou seja, um "bid" em que entra em contato com vários compradores em potencial), considere aguardar para divulgar as informações mais sensíveis para um grupo menor de compradores em potencial mais tarde no processo ou fornecer acesso a um subconjunto das informações apenas a compradores estratégicos que competem.
- **Não publique tudo em uma sala de dados.** Como discutido acima, certas informações não podem ser compartilhadas sem levantar preocupações com o direito da concorrência. Lembre-se de que é possível violar um contrato apenas divulgando sua existência.
- **Um registro e um rastreamento devem ser mantidos demonstrando quais informações foram passadas e para quem.** A divulgação deve ser feita às partes relevantes, geralmente como resposta a uma solicitação de informação. Na medida do possível, as Partes devem manter um registro por escrito das discussões envolvendo informações comerciais potencialmente confidenciais. Para reuniões formais, uma agenda deve ser usada. Divulgações ad-hoc ou informais devem ser evitadas.
- **É preferível compartilhar informações em formato agregado ou anônimo e informações históricas em vez de atuais, sempre que possível.** Informações menos sensíveis podem ser trocadas pelas partes quando necessário, incluindo informações publicamente disponíveis, históricos financeiros, organogramas, cronogramas de ativos e depreciação, informações sobre locais, instalações e serviços oferecidos, reivindicações legais pendentes, riscos ambientais, programas de conformidade e sistemas de TI.
- **Documentos confidenciais individuais, ou categorias de documentos, devem ser tratados caso a caso** para garantir que estejam em conformidade com a lei da concorrência e os objetivos de due diligence, com o aconselhamento de consultores jurídicos.
- **O pessoal com responsabilidade de vendas diretas, preços ou marketing nunca deve ver informações concorrencialmente sensíveis, como informações atuais e não agregadas sobre preços, descontos, licitações, custos, margens, inovação/desenvolvimento de produtos, termos de fornecimento, estratégias competitivas ou planos de marketing.**

## Anexo 8b: M&A/Gun-jumping (atividades ilegais)

Quando uma transação desencadeia um requisito de controle de fusão e, portanto, deve ser apresentada a uma autoridade governamental ou de concorrência, isso geralmente significa que a **transação não pode ser fechada antes da liberação da autoridade relevante**<sup>26</sup>. Até o fechamento da transação, as partes de uma transação de M&A permanecem empresas independentes e devem continuar a gerenciar suas atividades independentemente. Em essência, isso significa que as regras antitruste sobre acordos anticompetitivos continuam a ser aplicadas entre as partes de uma transação (consulte o [Anexo 2 sobre negociações com concorrentes](#) e o [Anexo 1 sobre conduta comercial](#) para obter orientações adicionais) até o fechamento. Mais especificamente, essas regras de «Gun-jumping» impõem restrições a:

- o controle operacional que o comprador pode exercer sobre a empresa alvo;
- a integração da empresa alvo com o comprador;
- a coordenação do comportamento competitivo do comprador e da empresa alvo (por exemplo, em licitações, marketing ou preços); e
- a troca de informações concorrentialmente sensíveis («CSI») entre as Partes, que se refere à qualquer informação não pública sobre a estratégia comercial da empresa alvo e qualquer informação que possa influenciar a estratégia comercial do destinatário. Isso inclui:
  - preços, margens ou informações de desconto atuais ou futuros;
  - termos dos principais acordos de joint venture;
  - investimentos não anunciados, planos de desenvolvimento, licitações ou projetos de gasodutos; ou
  - outras estratégias comerciais ou de marketing.

Qualquer coordenação ou ação comum entre as Partes ou ações que exerçam controle sobre um alvo durante o período de pré-fechamento serão consideradas como precipitação por uma autoridade da concorrência. Da mesma forma, a troca excessiva de informações detalhadas concorrentialmente sensíveis antes do fechamento também pode constituir uma atividade ilegal (Gun-jumping).

Até o fechamento, cada Parte permanece independente e, como tal, deve agir independentemente uma da outra. Qualquer abordagem comum de mercado durante este período pode ser sancionada com uma multa substancial.

**As partes de uma transação devem, portanto, considerar cuidadosamente que tipo de informação deve ser compartilhada durante uma transação, bem como quando, como e com quem.**

### 1. INFLUÊNCIA DO PRÉ-FECHAMENTO SOBRE O ALVO

#### Proibido

- \* Interferir na gestão diária, na estratégia comercial atual, no plano de negócios/orçamento atual ou na nomeação/demissão da alta administração da meta.
- \* Instruir o pessoal alvo de modo a controlar as decisões de negócios do alvo.
- \* Implementar mudanças na governança e nos processos de negócios.
- \* Colocar em vigor qualquer estrutura ou modelo organizacional pós-transação (por exemplo, alterando as linhas de subordinação existentes, realocando funcionários ou contratando em nome do alvo).
- \* Implementar um novo plano de negócios desenvolvido para o alvo como parte do comprador.

#### Geralmente permitido, mas exercitar com cautela:

- ✓ Exercer direitos de governança que visam puramente proteger o valor do negócio. Em princípio, os direitos de governança normalmente justificáveis como preservação de valor referem-se a restrições sobre: (i) capex; (ii) contratos relevantes; (iii) aquisições ou alienações de ativos ou ações relevantes que estão fora do curso normal dos negócios.
- ✓ Implementar um mecanismo para monitorar o desempenho financeiro e comercial e a conformidade da meta, **desde que o relatório esteja sujeito a um acordo de equipe limpa.**
- ✓ Exigir que o alvo não se desvie de seu curso normal de negócios.
- ✓ Implementar uma política de retenção de pessoal-chave que não possa ser substituída facilmente e cuja saída afetaria adversamente os negócios do alvo.

### 2. PLANEJAMENTO DE INTEGRAÇÃO DE PRÉ-FECHAMENTO

- Aconselhamento jurídico deve ser sempre procurado antes de iniciar qualquer planejamento de integração, pois requisitos rigorosos se aplicam. Permanece o risco de que a transação não seja concluída com sucesso até que **todas** as condições precedentes, conforme negociadas nos documentos da transação, sejam satisfeitas (e a obtenção de autorização da autoridade da concorrência geralmente não é a única condição precedente a ser satisfeita). O comprador e o alvo devem continuar a competir separadamente por negócios e propostas até que a transação seja concluída.
- **Como regra geral, se o comprador fizer algo que: (i) não possa ser desfeito se o negócio não for adiante; ou (ii) comprometer a independência do alvo, isso não é um planejamento de integração legítimo e, portanto, não é permitido.** Reuniões de planejamento de integração NÃO SÃO reuniões de integração.
- O CSI compartilhado como parte do processo de planejamento de integração **só deve ser compartilhado dentro de uma equipe isenta**. As partes devem ter cuidado para que o planejamento organizacional e de integração não vá além do necessário para o fechamento bem-sucedido e a subsequente implementação da transação.
- Em reuniões com representantes do alvo: prepare uma agenda e cumpra-a, mantenha atas das reuniões, comece cada reunião com um lembrete dessas diretrizes de tiroteio e limite as discussões àquelas razoavelmente necessárias. Onde o CSI é discutido, apenas os membros da equipe limpa devem participar da reunião. Quando a definição de preços, preços de transferência ou margens da meta são discutidos, **deixe claro que isso diz respeito apenas a planos futuros.**
- Os documentos criados para fins de planejamento de integração devem incluir um **aviso de que o conteúdo é apenas para fins de planejamento de integração e qualquer implementação está sujeita ao fechamento da transação.**

<sup>26</sup> Uma autorização antitruste pode ser obrigatória em diferentes países. A política da ArcelorMittal é não concluir nenhuma transação até que todas as liberações necessárias tenham sido obtidas para arquivamentos feitos em jurisdições com um regime suspensivo.

Fluxos de trabalho	Proibido	Geralmente permitido
Planejamento, estratégia e desenvolvimento de integração geral	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Integrar qualquer aspecto do comprador e da empresa alvo.</li> <li>* Implementar qualquer plano de negócios desenvolvido para a empresa alvo como parte do comprador.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Engajar-se no planejamento de pré-conclusão para a integração dos dois negócios.</li> <li>✓ Preparar receitas futuras projetadas, metas de crescimento e economia de custos projetada para a meta como parte do comprador.</li> <li>✓ Identificar e elaborar sinergias e reduções de custos que podem ser alcançadas.</li> </ul>
Modelo de organização e serviços	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Implementar qualquer plano para o modelo organizacional pós-conclusão.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Preparar um plano para o modelo organizacional e quaisquer mudanças organizacionais após a conclusão.</li> </ul>
Pessoas e organização	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Transferência de funcionários e implementação de compromissos pós-integração.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Planejar e organizar compromissos pós-integração (incluindo a seleção da nova equipe executiva).</li> <li>✓ Fazer uma oferta para funcionários da empresa alvo, desde que esta esteja explicitamente sujeita à conclusão.</li> </ul>
Contratos/desenvolvimento de negócios e marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Transferir, alocar ou indicar clientes.</li> <li>* Envolver-se em atividades de marketing conjuntas ou, de qualquer forma, manter o mercado como um único negócio integrado, bem como reunir ou negociar conjuntamente com clientes ou outros parceiros de negócios.</li> <li>* Interromper ou suspender os esforços de vendas para contratos de clientes prestes a serem renovados antes do fechamento (ou seja, «slow rolling»).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ter discussões unilaterais com os próprios clientes (desde que, no entanto, as relações com os clientes não sejam alteradas antes do fechamento, exceto no curso normal dos negócios e que seja claro que quaisquer referências ao grupo combinado sejam estipuladas como sendo o grupo pós-fechamento).</li> <li>✓ Uma parte faz ligações de cortesia para seus próprios clientes para explicar os benefícios da transação e abordar possíveis preocupações.</li> <li>✓ Ter discussões unilaterais de questões de vendas pós-conclusão e planos de marketing, se condicionadas à conclusão da transação.</li> <li>✓ Planejar futuras atividades de marketing e envolvimento do cliente para implementar após a conclusão.</li> <li>✓ Discutir as comunicações com os clientes sem divulgar a identidade dos clientes, se tais comunicações se limitarem a informações sobre a transação.</li> </ul>
Cadeia de suprimentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Transferir ou alocar fornecedores.</li> <li>* Implementar conjuntamente mudanças em sistemas e processos ou coordenar relacionamentos com fornecedores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Manter discussões unilaterais com fornecedores próprios (contudo, é importante ressaltar que os relacionamentos com os fornecedores não devem ser alterados antes do fechamento, exceto no curso normal dos negócios, e que qualquer referência ao grupo combinado deve ser estipulada como sendo o grupo pós-fechamento).</li> <li>✓ Preparar um plano para o modelo de aquisição, pessoal e sistemas e processos para a cadeia de suprimentos após a conclusão.</li> </ul>

## Anexo 9: Criação do documento

As seguintes diretrizes da lei de concorrência se aplicam à criação de todos os documentos internos pela ArcelorMittal, especialmente no contexto mais amplo de M&A ou em relação a uma transação proposta, seja uma aquisição, desinvestimento ou uma parceria de JV (**"Transação Proposta"**).

Como parte do processo de revisão da fusão, as autoridades de concorrência revisarão as informações publicamente disponíveis em relação à Transação Proposta, incluindo comunicados à imprensa. Além disso, as partes **podem ser obrigadas a divulgar** uma gama potencialmente ampla e um volume significativo de documentos internos às autoridades governamentais ou de concorrência relevantes.

Os documentos criados **antes** de uma transação ser prevista são considerados particularmente instrutivos no escopo do mercado e nas condições competitivas. Do ponto de vista do regulador, isso muitas vezes revelará a verdadeira percepção da empresa sobre a definição do mercado, as barreiras à entrada, a força competitiva de outros participantes e a probabilidade de novos participantes ou outras ameaças competitivas.

**Procure aderir a essas diretrizes (na medida do aplicável) mesmo fora do contexto das Transações Propostas, ao criar qualquer tipo de documento relacionado à posição competitiva da ArcelorMittal.**

Qualquer documento criado como parte da Transação Proposta deve se concentrar, na medida do possível, nos benefícios da transação para os consumidores; por exemplo, por meio de produtos ou serviços aprimorados, tecnologia aprimorada, maior inovação ou preços mais baixos.

**Por favor, distribua estas diretrizes para sua equipe no início de cada projeto relevante.**

### Quais documentos podem precisar ser divulgados às autoridades de concorrência?

Os seguintes tipos de documentos podem ser capturados pelo requisito de divulgação, em particular quando estes são criados ou recebidos por membros do conselho, alta administração ou acionistas:

- atas de reuniões de conselho ou acionistas que discutem a Transação Proposta e documentos relacionados à transação dos membros da equipe de supervisão de negócios;
- quaisquer análises, relatórios, estudos, inquéritos, apresentações ou documentos semelhantes (na UE pelo menos nos dois anos anteriores) para efeitos de avaliação:
  - a Transação Proposta; ou
  - qualquer mercado afetado, mesmo que não se refira especificamente à Transação Proposta (ou seja, onde a ArcelorMittal e as outras partes possam ter atividades sobrepostas, incluindo documentos discutindo participações de mercado, concorrentes reais ou potenciais, condições competitivas ou de mercado, crescimento potencial de vendas, planos de expansão e aquisições alternativas); ou

– documentos adicionais obtidos por meio de solicitações de informações como parte do processo de revisão da fusão. Tais solicitações de informações podem ser especialmente extensas em transações mais complexas que enfrentam uma revisão aprofundada (conhecida como «pesquisa extensiva de documentos») e frequentemente buscam capturar:

- documentos por tipo (por exemplo, planos de negócios, apresentações de gestão);
- documentos por tópico (por exemplo, estratégia comercial); ou
- documentos pertencentes a custodiantes identificados que respondem a certos termos de pesquisa (por exemplo, e-mails em caixas de correio).

O escopo desses pedidos é muitas vezes muito amplo e os parâmetros utilizados, incluindo termos de pesquisa, ficam a critério da autoridade de concorrência relevante. Isso pode até se estender a minutas anteriores de documentos, para fornecer ao regulador uma visão de como a Transação Proposta foi vista internamente à medida que se desenvolve.

**Qualquer documento pode ser lido por um regulador. No entanto, esteja ciente de que os documentos cobertos por privilégio legal não precisam ser divulgados às autoridades.**

### Uma boa organização é «meio caminho andado»!

- Divulgue as diretrizes de criação de documentos para sua equipe no início de cada novo projeto.
- Considere se a apresentação por escrito, como um e-mail, é necessária ou se as informações são melhor entregues oralmente.
- Quando for necessária uma comunicação por escrito, tenha em mente, ao redigir a documentação, que seu conteúdo pode ser avaliado pelas autoridades de concorrência. Todos os documentos (excluindo correspondência com advogados externos) são potencialmente divulgáveis às autoridades de concorrência.
- Apresente informações precisamente sem exageros e forneça contexto para qualquer foco desproporcional.
- Quando os documentos incluem informações sobre os concorrentes, a fonte deve ser declarada e não deve haver implicação de irregularidades e nenhuma linguagem que sugira ocultação (por exemplo, «triturar depois de ler», «não colocar nada por escrito»).
- Defina premissas e fontes de dados confiáveis para chegar a quaisquer conclusões e deixe claro se as afirmações representam uma opinião pessoal ou refletem dados incompletos.
- Compartilhe quaisquer documentos preparados para o conselho sobre a Transação Proposta com o advogado antes da finalização.
- Se necessário, para descrever o risco antitruste para a administração interna, pode ser apropriado que isso seja incluído em um resumo separado do aconselhamento jurídico fornecido por um advogado externo. Isso normalmente deve se beneficiar do privilégio legal e, portanto, aumentaria as chances de evitar sua divulgação.

## Privilégio legal

O privilégio funciona como uma regra excludente de prova. Uma vez que um documento se enquadra em uma das categorias de privilégio, ele pode ser retido sem qualquer inferência adversa, a menos e até que o privilégio seja perdido ou renunciado por seu proprietário.

### A qualificação de documentos legalmente privilegiados depende de regras locais e abordagens jurisdicionais.

Em termos gerais, a maioria das jurisdições considera que a **comunicação por escrito** entre um advogado externo qualificado e seu cliente é coberta por privilégio legal. O privilégio legal geralmente só é concedido quando a comunicação é para fins e no interesse do direito de defesa do cliente, e desde que esteja relacionado ao objeto da investigação.

Na mesma linha, uma nota **interna** circulando relatando o conteúdo do aconselhamento de um advogado externo qualificado pode ser coberta por privilégio legal. Isso pode incluir aconselhamento oral que teria sido privilegiado se fosse por escrito, mas normalmente está condicionado a esta nota não comunicar quaisquer opiniões adicionais, narrativa ou emenda e à nota não ter sido amplamente divulgada além dos funcionários relevantes.

Além disso, um **documento preparatório** que foi preparado pela empresa com o único propósito de buscar aconselhamento jurídico de um advogado externo qualificado pode se enquadrar no privilégio legal. Este pode ser o caso mesmo quando o documento não foi compartilhado com um advogado ou destinado a ser fisicamente compartilhado, desde que tenha sido preparado para fins e no interesse do direito de defesa da empresa.

No entanto, dado que a abordagem ao privilégio legal pode variar significativamente entre jurisdições, é fundamental procurar assistência da Equipe Jurídica local relevante e/ou do escritório de advocacia externo local para verificar se um documento está coberto pelo privilégio legal. Observe que o simples fato de um documento ter sido discutido com um advogado não o torna privilegiado.

Para garantir que as comunicações com consultores jurídicos externos sejam facilmente identificáveis e recebam

o benefício total do privilégio legal (profissional) na medida do possível, siga estas medidas de precaução:

- rotular claramente todas as comunicações (e-mails, cartas, faxes) com consultores jurídicos externos como «*Legalmente privilegiadas e Confidenciais – Comunicação com Consultores Externos*»;
- como salvaguarda, todos os documentos devem ser marcados como «*Rascunho Preliminar – Preparado para fins de obtenção de aconselhamento jurídico*» antes de serem revisados por um advogado;
- documentos preparados para auxiliar consultores jurídicos externos ou a seu pedido devem ser claramente marcados como «*Privilegiado e Confidencial – Preparado a Pedido do Advogado Externo*»;
- por favor, evite anotar conselhos jurídicos. Se você precisar copiar ou resumir o aconselhamento jurídico, faça-o em uma seção/documento separado e marque claramente a cópia ou resumo como «*Aconselhamento obtido do Consultor Jurídico Externo*».

## Criação do Documento – Princípios

É importante que os documentos criados em antecipação à Transação Proposta e durante todo o processo de revisão da incorporação: (i) sejam sempre rotulados como “Minuta” ou “Trabalho em andamento” antes de terem sido aprovados pela Equipe Jurídica; e (ii) se concentrem nos benefícios para os clientes e eficiências que a Transação Proposta terá e, portanto, não prejudiquem o processo de notificação da incorporação, contendo o que segue:

- divulgar um acordo /projeto conflitante ou «anticompetitivo» (por exemplo, para acabar com a concorrência);
- prejudicar a forma como os mercados são definidos na notificação de incorporação ou na avaliação legal antitruste;
- prejudicar os argumentos da concorrência na notificação de incorporação ou na avaliação legal antitruste, em particular:
  - força de mercado da ArcelorMittal e/ou das outras partes/concorrentes/clientes/fornecedores, conforme descrito na notificação de incorporação;
  - a proximidade da concorrência entre a ArcelorMittal e as outras partes da transação;
  - o impacto da Transação Proposta na concorrência; ou
- divulgar a estratégia de controle de fusões *em relação* ao regulador.

Cada um desses princípios é detalhado abaixo:

Evite divulgar uma justificativa de negócio conflitante ou «anticompetitiva»	
O Que Fazer	O Que Não Fazer
<p><b>Concentre-se</b>, na medida do possível, nos benefícios para os consumidores que a Transação Proposta trará; por exemplo, por meio de produtos/serviços/tecnologia aprimorados ou maior inovação, preços mais baixos, melhor alcance geográfico e eficiência de custos que são repassados ao cliente.</p>	<p><b>Não</b> sugira que a Transação Proposta permitirá que a ArcelorMittal e as outras partes adquiram ou fortaleçam o domínio ou o poder de mercado, incluindo a obtenção de «liderança de mercado».</p>
<p><b>Verifique</b> as reivindicações de sinergia e eficiência para a Transação Proposta com a assessoria jurídica para garantir que ela seja consistente com o caso de concorrência.</p>	<p><b>Não</b> sugerir que a Transação Proposta viabilizará a ArcelorMittal e as demais partes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• aumentem os preços (inclusive eliminando ou reduzindo descontos/abatimentos). Se um aumento de preço for uma parte essencial da justificativa da Transação Proposta, deve-se ter cuidado para explicar como esse aumento pode ser alcançado;</li><li>• eliminem um concorrente/dissidente problemático ou um potencial concorrente;</li><li>• aumentem o poder de negociação em relação a clientes ou fornecedores; ou</li><li>• reduzam a capacidade (por exemplo, fechar fábricas ou «racionalizar a capacidade») ou reduzir a gama de produtos e serviços que eles fornecem atualmente aos clientes.</li></ul>

## Evite prejudicar a definição do mercado

### O Que Fazer

"Mercado" é um conceito muito específico da lei antitruste, tanto do ponto de vista "produto" quanto "geográfico". Em vez disso, refira-se a setor, segmento, indústria, linha de produtos ou categoria em vez de «mercado».

### O Que Não Fazer

Refere-se estreita ou vagamente a «mercados» ou «submercados».

## Evite minar os argumentos da concorrência na notificação de fusão

### O Que Fazer

**Enfatize** a natureza competitiva do mercado e a existência de outros concorrentes, na medida do possível.

### O Que Não Fazer

**Não** exagere ou se gabe de quotas de mercado "altas" ou do "domínio" da ArcelorMittal e/ou das outras partes. Apenas indique os fatos e sua melhor avaliação.

**Não** enfatizar que a ArcelorMittal e/ou as outras partes da transação são os concorrentes mais próximos entre si.

**Tenha** cuidado ao descrever como a Transação Proposta aumentará o poder de negociação da ArcelorMittal e/ou das outras partes com os fornecedores de que tais alegações podem ser fundamentadas sem admitir uma reivindicação de poder de mercado.

**Não** faça declarações que rejeitem ou desconsiderem as restrições competitivas exercidas por concorrentes menores.

**Concentre-se** nos benefícios para o cliente (por exemplo, novos produtos ou serviços, melhor qualidade, melhores preços, melhor pegada) / eficiências (por exemplo, redução de custos variáveis ou marginais, benefícios ambientais, inovação para benefícios ao consumidor, incluindo impacto não relacionado ao preço, como benefícios para a saúde, resiliência de um negócio).

**Não** use linguagem que sugira que os clientes (ou um grupo de clientes) são pouco sofisticados ou insensíveis ao preço.

**Liste** o maior número possível de concorrentes, adicionando «incl. mas não limitado a» (na medida do aplicável) para demonstrar um campo competitivo muito ativo.

**Não** liste apenas alguns concorrentes.

## Evite divulgar a estratégia em relação ao regulador da concorrência

### O Que Fazer

Sempre inclua "*Rascunho/Trabalho em andamento*" no documento, desde que não tenha sido aprovado pela Equipe Jurídica.

### O Que Não Fazer

**Não** tente avaliar como uma autoridade de concorrência veria a Transação Proposta, por exemplo, «isso pode levantar questões de concorrência» ou «soluções podem ser necessárias».

## Criação do documento – Escolha cuidadosamente as palavras

### Use termos como

"Setor", "segmento", "indústria", "linha de produtos" ou "categoria" em vez de "mercado".

### Evite referências a

"mercados" ou "submercados" apresentados de forma restrita ou vaga.

Implicações antitruste adversas, como "dominância", "dominar", "liderança de mercado", "poder de mercado", "alavancagem", "vantagem competitiva significativa", "inatacável", "oligopólio", "fortes barreiras à entrada ou expansão", "altos custos de mudança", "estabilidade de preços", "aumento de preços", produtos ou tecnologia "obrigatórios".

"racionalizar a estratégia de preços", "economia de custos".

"aumento de preços", "margem adicional", "proteger margem".

"um protagonista", "um dos líderes".

«o jogador líder», «jogador número 1», «o líder».

"investimento atrativo com negócio complementar".

"player chave/altamente competitivo".

"ser mais competitivo".

Linguagem agressiva como "prejudicar/levar prejuízo aos concorrentes", ou "tirar uma vantagem significativa", "Proteger nossa participação de mercado/garantir nossa liderança pelos próximos XX anos", "Os clientes dependerão da ArcelorMittal" ou "Nossos clientes não terão nenhuma outra alternativa à ArcelorMittal".

## Anexo 10: Diretrizes para Busca e Apreensão (Dawn Raid)

### Descrição curta:

Orientação sobre o que fazer se seus escritórios estiverem sujeitos a uma «busca e apreensão» (ou inspeção no local) das autoridades de concorrência ou agências governamentais.

### Escopo:

Estas diretrizes são relevantes para a gestão local/coordenador do local (que deve estar pronto em caso de busca e apreensão) e todos os funcionários das subsidiárias da ArcelorMittal (que devem ser cooperativos, preservando os direitos do grupo ArcelorMittal). Elas são estruturadas, primeiramente, com explicações detalhadas sobre a conduta adequada durante uma busca e apreensão e, segundo, com conjuntos de curtas diretrizes a serem usadas durante uma busca e apreensão pelos funcionários afetados.

### O que fazer quando seus escritórios estão sujeitos a uma busca e apreensão

- Recepção dos inspetores
- Revisão do mandado/decisão judicial
- Organização da inspeção
- Fim da inspeção

### Conduta proibida

- Destruir ou ocultar documentos ou provas
- Informar terceiros

### Esteja preparado para

- Defender o grupo ArcelorMittal
- Afirmar Privilégio Legal
- Comunicação/relações com a mídia

### Poderes da Autoridade da Concorrência ou Agência Governamental

- Entrar e buscar em qualquer local
- Revisar qualquer documento
- Entrevistar/solicitar explicações orais de fatos ou documentos
- Buscas em computadores e servidores
- Interditar as instalações
- Buscas em casas e carros particulares

### Breves orientações sobre o que fazer:

- Nota 1: Orientações para recepção/segurança
- Nota 2: Diretrizes para serviços de TI
- Nota 3: Mensagem interna aos colaboradores
- Nota 4: Lista de verificação do que fazer e o que não fazer para a equipe jurídica
- Nota 5: Buscas domiciliares

**Importante:** Para estar pronto em caso de uma busca e apreensão, cada empresa/local/escritório do grupo ArcelorMittal deve preencher o modelo incluído na [Nota 1](#) com contatos locais.

Essas diretrizes descrevem os procedimentos a serem seguidos se uma empresa da ArcelorMittal receber uma visita não anunciada (ou «busca e apreensão») por funcionários da(s) autoridade(s) da concorrência. Eles devem ser implementados pelos coordenadores locais de

gerenciamento/local com o apoio da Equipe Jurídica (local/regional) em cada unidade de negócios/local/escritório.

Eles abordam principalmente os casos em que os funcionários têm um mandado ou decisão judicial que os autoriza a prosseguir, mas também é possível receber uma simples visita de funcionários sem tal mandado.

Cada país tem suas próprias regras processuais, por exemplo, no que diz respeito ao privilégio legal, ao direito de entrevistar indivíduos ou à capacidade de colocar documentos ou escritórios sob sigilo, que devem ser cumpridos. Cada unidade de negócios deve, portanto, certificar-se de que, além dessas diretrizes, as regras processuais nacionais aplicáveis estejam sendo levadas em consideração.

A fim de estar preparado no caso de uma investigação, é responsabilidade de cada coordenador local de gerenciamento/local, com o apoio da Equipe Jurídica (local/regional), identificar uma equipe local («Equipe de busca e apreensão») que ajudará durante qualquer investigação, principalmente em relação à coordenação e supervisão da investigação. Esta equipe de busca e apreensão deve incluir um consultor jurídico interno ou externo e um especialista interno em TI (consulte a [Nota 2](#)).

A lista de contatos da unidade de negócios deve ser mantida regularmente atualizada e deve estar sempre disponível para recepção/segurança de cada empresa/local/escritório do grupo ArcelorMittal.

### O que fazer quando seus escritórios forem objetivo de uma busca e apreensão

#### Recepção dos inspetores

Os inspetores geralmente chegam em uma equipe de quatro a seis funcionários, que normalmente inclui um ou dois especialistas em TI. Eles chegam sem qualquer aviso prévio no início do dia.

- **A recepção/segurança da unidade de negócios deve ser treinada para receber inspetores**

Em princípio, as regras de segurança impedem a entrada de qualquer pessoa em nossas instalações e/ou escritórios sem convite/anúncio prévio/envolvimento de um representante da ArcelorMittal. Portanto, a equipe de recepção/segurança deve solicitar um documento de identidade e/ou cartão de visita para entender quem está solicitando encontrar um representante do grupo ArcelorMittal.

Se os visitantes forem inspetores de uma autoridade de concorrência, a recepção deve:

- pedir aos inspetores que se dirijam a uma sala de reuniões onde possam esperar pela chegada da gerência local, do coordenador do local e/ou do advogado;
- informar imediatamente os funcionários que os investigadores pediram para ver e os funcionários na lista de contatos que recebeu anteriormente; e
- fornecer aos investigadores crachás distintos para que possam ser facilmente distinguidos do pessoal da ArcelorMittal. Se os inspetores se recusarem a exibir crachás distintos, não insista nisso, mas esse fato deve ser relatado ao funcionário que recebe os inspetores e/ou à gerência local/coordenador do local/equipe jurídica.

*[A equipe de recepção/segurança deverá ser informada sobre este procedimento com a recepção da [Nota 1](#) na qual os nomes dos contatos locais são anotados. Eles também deverão ter sido treinados sobre como reagir diante dessa situação.]*

- **A equipe de busca e apreensão, bem como as pessoas a serem entrevistadas, devem conhecer os procedimentos**

Uma vez alertada de que uma inspeção está em andamento, a Equipe de busca e apreensão deve ser estabelecida e:

- indagar o que foi feito pela recepção/segurança na chegada dos inspetores;
- certificar-se de que seus advogados internos e externos e/ou o coordenador local de gestão/local foram contatados;
- confirmar o mais rápido possível sua chegada à sala de reuniões onde os inspetores estão esperando; e
- chegar de preferência com a gerência local/coordenador do local/Equipe Jurídica.

Se os inspetores anunciarem que têm um mandado e quiserem investigar seu escritório e seu advogado interno ou externo ainda não estiver presente, solicite que esperem até a chegada de seu advogado. **Geralmente, os inspetores aceitam um pequeno atraso** (talvez 15-30 minutos) antes de prosseguir com a inspeção. Mas tenha em mente que eles não vão esperar se um advogado interno já estiver presente. Não insista em atrasar a inspeção até a chegada de seu advogado externo, se eles estiverem atrasados. Permita que os inspetores iniciem seus trabalhos assim que exigirem, para evitar que sejam considerados como obstruindo a investigação (o que poderia tornar a empresa passível de multa).

## Revisão do mandado/decisão judicial

Na chegada, o primeiro passo deve ser a revisão do mandado/decisão judicial que autoriza os representantes das autoridades a prosseguir com a inspeção. Não atrase essa revisão se o advogado interno ou externo ainda não tiver chegado.

- **Verificar a precisão do mandado/decisão**

- verificar qual autoridade emitiu a decisão, quem são os destinatários, qual é a data autorizada para a investigação, os signatários do documento, a identidade dos inspetores, seu objeto e finalidade;
- observe que o nome e o endereço da empresa devem estar corretos. Mencione imediatamente aos inspetores se alguma informação estiver incorreta e se oponha ao início da investigação;
- verificar as autorizações escritas individuais dos inspetores e se seus documentos de identificação correspondem;
- somente após essas verificações terem sido confirmadas, assinar o aviso de recebimento da decisão;
- tirar cópias de todos os documentos acima, e enviá-los para:
  - seu advogado interno e/ou externo, caso ainda não tenham chegado; e
  - para o departamento jurídico corporativo ([karima.elsammaa@arcelormittal.com](mailto:karima.elsammaa@arcelormittal.com); [brigitte.salleron@arcelormittal.com](mailto:brigitte.salleron@arcelormittal.com)).

- **Certifique-se de entender o escopo declarado e o foco da inspeção**

Não hesite em fazer perguntas para desenvolver uma melhor compreensão da investigação.

Confirme sua total cooperação organizando a visita e canalizando a comunicação o máximo possível.

Para isso, solicite o apoio da “equipe de busca e apreensão” (que inclui especialistas internos em TI e conselheiros internos) e proponha o envio de um e-mail interno aos funcionários da empresa, a fim de garantir a cooperação (sugira a mensagem proposta na [Nota 3](#)).

Antes de enviar qualquer mensagem, informe os inspetores da sua intenção de enviar o e-mail. Qualquer mal-entendido sobre a cooperação da empresa deve ser evitado. Não insista se eles se opuserem a esse e-mail interno.

Peça aos inspetores que expliquem seus procedimentos e as regras que regem a confidencialidade dos documentos da empresa.

Em seguida, determine com eles como proceder:

- quais escritórios serão inspecionados;
- quais indivíduos serão entrevistados; e
- quais documentos ou arquivos eletrônicos serão revisados.

**Tenha em mente que todas as suas solicitações devem estar dentro do escopo da investigação, conforme descrito no mandado/decisão.**

## Organização da inspeção

Esta política exige que cada funcionário:

- ser educado com os inspetores e não obstruir a investigação;
- monitorar os funcionários durante toda a inspeção; e
- estar preparado para defender os interesses legítimos da empresa em circunstâncias apropriadas.

**Você e/ou a gerência local/coordenador do local/Equipe Jurídica devem garantir que, da perspectiva da ArcelorMittal, a investigação seja realizada adequadamente.** A este respeito:

- indicar aos inspetores quem serão seus principais contatos, ou seja, você, bem como sua gerência local/coordenador do local/advogado interno e/ou externo;
- garantir que haja um número adequado de funcionários locais/advogados internos/externos/especialistas em TI disponíveis para monitorar a inspeção e copiar os documentos. **Os inspetores nunca devem ser deixados sozinhos**, inclusive quando/se decidirem operar em equipes separadas; e
- garantir que cada membro da equipe da ArcelorMittal que acompanha os investigadores tenha **uma cópia do mandado/decisão** descrevendo o escopo da investigação e instruí-los:
  - verificar se todas as ações dos inspetores permanecem dentro do escopo da investigação;
  - não hesitar em indicar educadamente quaisquer dúvidas a esse respeito e solicitar apoio de advogados para confirmar, se necessário;
  - manter um registro completo por escrito das discussões/perguntas, perguntas/respostas, palavras chave fornecidas e anotar o andamento da inspeção para que a empresa tenha um registro completo do escopo da inspeção, locais sendo pesquisados, documentos sendo copiados, computadores sendo visualizados e gerenciamento e funcionários sendo entrevistados, bem como qualquer explicação fornecida.

Durante a inspeção:

- fornecer aos inspetores todos os documentos solicitados;
- dar acesso a armários, arquivos, incluindo salas ou cofres especificamente protegidos, se solicitado; e
- criar uma sala separada para os investigadores se reunirem e convencionarem. Sempre que possível, a revisão deve ocorrer nesta sala separada. No entanto, observe que os funcionários não são obrigados a aceitar o uso da sala de inspeção separada e podem preferir realizar sua revisão dentro do escritório do entrevistado. Não se oponha a este pedido.

#### **Cada membro da equipe da ArcelorMittal que acompanha os inspetores não deve hesitar:**

- verificar, ao fornecer aos inspetores cópias de documentos, se estes se enquadram no escopo da investigação;
- garantir que os documentos sob privilégio legal (ou seja, qualquer correspondência com advogados externos ou qualquer aconselhamento jurídico interno quando reconhecido localmente como legalmente privilegiado) não sejam lidos e/ou copiados por um inspetor. Em caso de dúvida, a equipe da ArcelorMittal deve solicitar aos advogados internos e/ou externos que os revisem antes de compartilhá-los com os inspetores, a fim de confirmar se estão ou não cobertos por privilégio legal. Se o inspetor quiser verificar a autenticidade do privilégio legal, verifique o procedimento a seguir com seus advogados internos ou externos, a fim de preservar os direitos de defesa da ArcelorMittal. Por exemplo, aplique o procedimento mencionado no capítulo relacionado ao privilégio legal, se possível localmente. Não hesite em receber conselhos de seus advogados sobre a forma de abordar esta questão;
- garantir que duas cópias de qualquer documento ou arquivo eletrônico apreendido durante a inspeção sempre estejam no arquivo da investigação (uma para eles e outra para nós). Os inspetores geralmente não apreendem documentos originais, mas fazem cópias. No entanto, em alguns países, eles podem pegar um original (por exemplo, diários). Deve ser feita uma cópia para a empresa (mesmo que fazer tal cópia pareça tedioso); e
- verificar se a cópia reflete com precisão os documentos originais (frente e verso, com anotações manuscritas, etc.). Todos esses elementos podem ajudar a ArcelorMittal em qualquer defesa.

As inspeções podem levar vários dias. Nesse caso, os inspetores podem interditar os escritórios.

#### **Fim da inspeção**

Antes de os inspetores saírem, é uma boa prática ter uma reunião final e fazer um inventário dos documentos copiados.

- Compare este inventário com seus próprios registros e certifique-se de ter:
  - uma cópia de todos os documentos que foram tomados e registrados;
  - uma cópia integral com a mesma qualidade daquelas obtidas pelos inspetores, ou seja, com quaisquer anotações e/ou rasuras escritas; e
  - os mesmos números de referência adicionados pelos inspetores.

Se algo estiver faltando, solicite que os inspetores corrijam a situação antes de deixar nossas instalações e/ou garantam que seja mencionado na ata da inspeção.

- Leia atentamente as atas da inspeção elaboradas pelos inspetores antes de assiná-las. Você tem a oportunidade de fazer observações sobre questões relacionadas ao processo de inspeção (por exemplo, problemas com cópias de documentos que você considera cobertos por privilégio legal, visita a escritórios que você considera fora do mandato, etc.). Por favor, siga o conselho de seus advogados internos ou externos a este respeito, se eles não estiverem presentes.
- Verifique se o reconhecimento dos inspetores em relação aos documentos que eles levaram contém a referência exata e o número exato de páginas dos documentos tomados.

**Tenha em mente** que esta reunião final leva tempo, porque você precisa ter certeza de que tem a cópia completa exata dos documentos, conforme tomada pela autoridade da concorrência. Esta última tarefa é crucial para a defesa da empresa.

#### **Aproveite esta reunião final para:**

- reunir uma impressão sobre as constatações preliminares/entendimento dos inspetores;
- discutir os próximos passos no processo;
- solicitar os nomes dos manipuladores de casos ou outros contatos relevantes dentro da autoridade de concorrência a quem quaisquer perguntas de acompanhamento devem ser dirigidas; e
- entender se um comunicado de imprensa será publicado pela autoridade da concorrência (se ainda não estiver nesta fase).

Assim que os funcionários deixarem os escritórios, convoque uma sessão de brainstorming e/ou perguntas e respostas com a equipe da ArcelorMittal e **consultores externos e relate imediatamente** como foi a visita, seus sentimentos sobre quaisquer descobertas e quaisquer informações relevantes **ao departamento jurídico corporativo**:

**Sapan Gupta** | Vice-Presidente, Conselheiro Geral do Grupo e Secretário da Empresa ArcelorMittal Jurídico Corporativo, Conformidade do Grupo e Secretaria

[Sapan.gupta@arcelormittal.com](mailto:Sapan.gupta@arcelormittal.com)

**Karima El Sammaa** | Diretora Global de Direito da Concorrência

ArcelorMittal Jurídico Cooperativo

T +33 (0)1 7192 0045 | M +33 (0)6 1160 7487

[karima.elsammaa@arcelormittal.com](mailto:karima.elsammaa@arcelormittal.com)

**Brigitte Salleron** | Consultora Jurídica Sênior, Gerente – Direito da Concorrência

ArcelorMittal Jurídico Cooperativo

T +33 (0)1 7192 0041 | M +33 (0)6 1554 2119

[brigitte.salleron@arcelormittal.com](mailto:brigitte.salleron@arcelormittal.com)

## Conduas Proibidas

### NÃO DESTRUA NEM esconda documentos ou provas

Nunca:

- ocultar, alterar, destruir ou de outra forma destruir ou remover documentos ou arquivos eletrônicos; ou
- se comportar de uma maneira que possa levar os investigadores a acreditar que as evidências estão sendo destruídas ou adulteradas.

É crime impedir, opor-se, obstruir ou influenciar indevidamente qualquer pessoa que exerça um mandato.

### NÃO informar terceiros

Em nenhum caso terceiros (concorrentes/clientes/fornecedores/outras pessoas) devem ser informados das inspeções por qualquer método de comunicação existente (telefone, e-mail, mensagens de texto, etc.).

Os inspetores podem revisar seus e-mails e verificar qualquer contato feito com telefone e outros dispositivos.

As consequências negativas de cada uma dessas ações podem ser graves tanto para a empresa quanto para os funcionários.

## Esteja preparado para

### Defender o grupo ArcelorMittal

Os inspetores têm o **direito de acessar todos os escritórios e revisar todos os arquivos** e documentos (seja em papel ou em formato eletrônico), incluindo materiais confidenciais, documentos privados, diários, relatórios de viagens e despesas ou quaisquer arquivos de recursos humanos (RH), que estejam dentro do escopo da inspeção.

No entanto, os inspetores **não estão autorizados a ir além do escopo da inspeção**, conforme descrito na decisão de inspeção.

### Afirmar Privilégio Legal

Os documentos cobertos por privilégio legal não devem ser disponibilizados aos inspetores.

“Privilégio legal” neste contexto abrange pareceres jurídicos e pedidos de pareceres jurídicos de advogados externos, bem como alguma correspondência de e para advogados externos.

Em algumas jurisdições, mas não em todas, o privilégio legal pode ser aplicado ao aconselhamento jurídico interno.

Certifique-se de que a equipe da busca e apreensão entenda se o aconselhamento jurídico interno é coberto por correspondência de privilégio legal em suas regiões e/ou países.

Não hesite em consultar sua equipe jurídica sobre este tópico.

Qualquer artigo ou documento deve ser retido se estiver coberto por privilégio legal. Mantenha documentos com privilégios legais em um arquivo separado, marcado de acordo.

Em qualquer caso, não permita que os inspetores vejam documentos privilegiados e não forneça documentos privilegiados aos inspetores.

Se você estiver reivindicando um privilégio legal e os inspetores insistirem que têm o direito de ver os documentos, ofereça-se para selar os documentos privilegiados em um envelope marcado como «documentos legalmente privilegiados – a inspeção pelas autoridades só é permitida com uma decisão judicial», se possível localmente.

Você precisará primeiro copiar os documentos para o seu registro. Após lacrar os documentos originais em um envelope, o inspetor deve assinar sobre o lacre e fazer um registro escrito ao retirar os documentos.

Assim, um tribunal (ou uma ouvidoria, dependendo do procedimento local) determinará se esses documentos são ou não privilegiados.

Em qualquer caso, procure aconselhamento jurídico sobre a forma de resolver este problema.

## Comunicação/relações com a mídia

Tente verificar se a autoridade investigadora pretende emitir, ou já emitiu, um comunicado de imprensa.

Não faça nenhuma declaração. Esta é a tarefa do nosso departamento de comunicação.

O departamento local de comunicações/relações com a mídia deve consultar a Equipe Jurídica e o departamento de comunicações Corporativas antes de responder a quaisquer perguntas ou publicar quaisquer comunicados de imprensa.

### Pontos-chave – Relações Públicas/comunicações externas:

- Considere emitir uma declaração pública sobre uma incursão ao amanhecer apenas se a autoridade tiver anunciado que a incursão ocorreu. A autoridade pode mencionar o setor em questão, mas não os nomes das empresas, caso em que você pode decidir não se comunicar.
- Avisar outras empresas pode resultar em multas e até penalidades criminais.
- Mantenha a declaração curta: reconheça que a inspeção aconteceu, diga que a empresa está cooperando.
- Não admita irregularidades. A empresa pode querer afirmar que não houve irregularidades, mas deve-se tomar cuidado se uma investigação interna estiver em andamento e os resultados não forem conhecidos.
- Não mencione um possível pedido de leniência.
- Se a empresa estiver listada, está sujeita a obrigações de divulgação de informações privilegiadas. A Equipe Jurídica aconselhará sobre o cumprimento dessas obrigações.

## Poderes da Autoridade da Concorrência ou Agência Governamental

Informamos que as autoridades de concorrência ou órgãos governamentais possuem os seguintes poderes, que não hesitam em usar ao investigar.

### Entrar e buscar em qualquer local

Um mandato/decisão judicial permite que os inspetores entrem e revistem quaisquer partes das instalações cobertas pela autorização, incluindo escritórios, edifícios, locais, veículos profissionais, navios, barcos, embarcações, aeronaves ou contêineres.

Os inspetores são frequentemente acompanhados por policiais, que os ajudam a entrar nas instalações. Assim, um policial (não um inspetor) pode usar força razoável, como quebrar uma porta ou uma janela, para superar a resistência à entrada e à busca nas instalações. Qualquer situação de entrada forçada deve ser evitada.

### Examinar, copiar e, às vezes, apreender documentos

Um mandado permite que os funcionários examinem qualquer documento (cópias impressas ou eletrônicas) localizado em qualquer parte das instalações cobertas pelo mandado, exceto um documento coberto por privilégio legal.

Os inspetores podem examinar qualquer arquivo ou documento em seu escritório, em suas mesas, em armários, arquivos, carros da empresa (mesmo que também sejam usados privadamente), arquivos ou documentos de negócios, registros, correspondência interna e externa (também eletrônica), memorandos de arquivo e telefone, diários, registros contábeis, em particular relatórios de despesas, pastas, laptops, agendas, computadores, outros dispositivos eletrônicos, incluindo telefones, tablets, etc., e quaisquer dados nos servidores da empresa.

Somente documentos de natureza puramente privada, documentos e objetos (por exemplo, veículos) pertencentes a terceiros não associados/afiliados à empresa e documentos legalmente privilegiados não podem ser revisados pelos inspetores.

### Entrevista/solicitação de explicações orais de fatos ou documentos

Os inspetores têm o direito de solicitar a qualquer representante ou membro da equipe explicações orais de fatos ou documentos relacionados ao objeto e finalidade da inspeção e podem registrar as respostas.

**Ninguém é obrigado a incriminar-se.** Os funcionários também podem se recusar legalmente a responder a perguntas colocadas de forma que a resposta assuma a existência de uma violação da lei.

No entanto, os funcionários têm que responder a perguntas factuais (como onde encontrar certos documentos, mas apenas na medida do seu conhecimento pessoal). Tenha em mente que, em caso de entrevistas, os advogados estão autorizados a comparecer.

Conclusão:

- responder às perguntas da forma mais precisa, concisa, verdadeira e precisa possível;
- não forneça informações voluntárias; espere que o inspetor faça suas perguntas;
- não forneça **nenhuma informação incorreta ou enganosa!**
- não especule; e
- se você não sabe a resposta, diga.

Certifique-se de que todas as perguntas e respostas sejam cuidadosamente registradas.

### Buscas em computadores e servidores

Os inspetores têm o direito de examinar documentos eletrônicos (como registros contábeis, e-mails, outras pastas do Outlook ou quaisquer outros dados eletrônicos). Os inspetores normalmente executam pesquisas específicas com palavras-chave e frases em arquivos mantidos centralmente (por exemplo, em servidores dedicados) e em PCs/dispositivos individuais.

Agindo sob orientação da Equipe Jurídica, você deve:

- dar acesso a PCs individuais e dispositivos pessoais dos funcionários, desde que sejam usados para fins comerciais;
- fornecer acesso a uma estação de trabalho que tenha acesso total ao servidor;
- manter o controle de quaisquer documentos recuperados através da pesquisa e arquivos sendo copiados; e
- manter registros das palavras-chave que estão sendo usadas pelos inspetores, uma vez que fornecem uma melhor compreensão do foco preciso da inspeção.

É importante que um especialista em tecnologia da informação (TI) esteja disponível para auxiliar nesse processo e monitorar sua implementação.

### Interditar as instalações

Os inspetores podem selar as instalações por até 72 horas. Esses poderes são exercidos quando necessário para evitar que as provas sejam adulteradas durante a noite.

Nessa situação, todas as precauções devem ser tomadas para evitar qualquer violação do selo, pois ele pode ser sancionado com uma multa pesada.

Para assegurar isto:

- garantir, com sinais de aviso claros, que ninguém deve tentar obter acesso à sala lacrada;
- informar todos os funcionários durante a noite (segurança/limpadores/etc.); e
- organizar, se necessário, a vigilância da porta selada por um funcionário de segurança.

### Buscas em casas e carros particulares

Os inspetores têm o direito de revistar carros particulares ou casas particulares pertencentes a diretores, gerentes e outros funcionários da empresa, se isso estiver especificamente incluído no mandado/decisão judicial.

Consulte a Equipe Jurídica imediatamente se os inspetores indicarem que desejam revistar casas/instalações particulares e veículos particulares.

## Nota 1: Diretrizes para Recepção/Segurança em caso de inspeções sem aviso prévio

Conclua as ações desta lista de verificação o mais rápido possível. Se você tiver dúvidas ou não tiver certeza, entre em contato com a Equipe Jurídica.

Regras Principais:

1. Não fale com os inspetores desnecessariamente (mas seja educado).
  2. Não conte a ninguém além da Equipe Jurídica sobre a inspeção.
  3. Não tente parar os inspetores se eles insistirem em entrar nos escritórios ou falar com as pessoas.
- ✓ **Solicitar o mandato/mandado e ID dos inspetores.**
    - Confirme qual autoridade está conduzindo o ataque – isso será escrito no mandato/mandado ou pergunte aos inspetores.
    - Se eles se recusarem a dar-lhe o mandato/mandado ou documento de identificação, não insista. Peça-lhes para confirmar a quantidade de inspetores.
  - ✓ **Peça aos inspetores que esperem (mas não insista). Leve-os para uma sala de espera privada.**
    - Se eles não esperarem, encontre alguém para ficar com eles e ligue para a Equipe Jurídica com urgência.
  - ✓ **Ligue para a equipe jurídica interna.**
    - Diga-lhes: qual é a autoridade, quantos inspetores e se/quanto tempo eles vão esperar.
  - ✓ **Copiar/digitalizar ou tirar fotos do mandato/mandado e dos cartões de identificação do inspetor (se fornecidos).**
  - ✓ **Envie os documentos por e-mail para a Equipe Jurídica.**
  - ✓ **Prepare crachás de visitante para cada inspetor.**
    - Se possível, de uma cor distinta para que os inspetores sejam fáceis de identificar.
    - No caso de os inspetores se recusarem a usar crachás distintos, não insista nisso, mas informe a pessoa que recebe os inspetores e/ou a gerência local/coordenador do local/Equipe Jurídica.
  - ✓ **Fornecer plano de escritório e organograma (somente se solicitado).**
    - Se os inspetores solicitarem informações ou documentos, você pode fornecer um plano de escritório ou organograma (se tiver).
    - Se possível, evite fornecer quaisquer outras informações ou documentos, , mas não seja obstrutivo.
  - ✓ **Informe imediatamente os funcionários que os investigadores pediram para vê-los e as pessoas na lista de contatos abaixo. (A ser preenchido por cada empresa/local/escritório do grupo ArcelorMittal)**

	Nome/Cargo	Endereço de e-mail	Ramais/números de telefone de emergência
Executivo sênior/Coordenador do local			
Equipe Jurídica advogado representante			
Líder sênior de TI local			

Em todos os casos, informe o departamento jurídico corporativo.

### Sapan Gupta

Vice-Presidente, Conselho Geral do Grupo e Secretária da Empresa Jurídico Corporativo da ArcelorMittal, Compliance do Grupo e Secretária da Empresa

[sapan.gupta@arcelormittal.com](mailto:sapan.gupta@arcelormittal.com)

### Karima El Sammaa

Chefe Global de Direito da Concorrência  
Jurídico Corporativo da ArcelorMittal

T +33 (0)1 7192 0045

M +33 (0)6 1160 7487

[karima.elsammaa@arcelormittal.com](mailto:karima.elsammaa@arcelormittal.com)

### Brigitte Salleron

Consultor Jurídico Sênior, Gerente - Direito da Concorrência  
Jurídico Corporativo da ArcelorMittal

T +33 (0)1 7192 0041

M +33 (0)6 1554 2119

[brigitte.salleron@arcelormittal.com](mailto:brigitte.salleron@arcelormittal.com)

## Nota 2: Diretrizes para serviços de tecnologia da informação (TI)

Durante uma busca de madrugada, os inspetores têm o direito de pesquisar registros e documentos eletrônicos, incluindo e-mails, calendários, registros contábeis ou outras pastas eletrônicas. Eles geralmente chegam com um ou mais especialistas em TI. Conseqüentemente, é de extrema importância que a equipe da ArcelorMittal seja assistida por seus próprios especialistas em TI durante a busca. Para este fim, se possível, cada especialista em TI da equipe de inspetores deve ser acompanhado por um especialista interno em TI.

O departamento de TI da ArcelorMittal será informado sobre a chegada dos inspetores, pela gerência local/coordenador do local/advogado e/ou pela pessoa/pessoas visitadas assim que a Unidade da ArcelorMittal tomar conhecimento de que está sob investigação. Sua tarefa será nomear especialistas em TI para monitorar/acompanhar a inspeção e apoiar as pessoas investigadas.

Os especialistas em TI devem estar disponíveis durante toda a investigação e apoiar a equipe sob inspeção, tanto quanto possível.

Esses especialistas internos em TI designados devem:

- dar aos inspetores **acesso a PCs/dispositivos individuais dos funcionários** do site/unidade/escritório da ArcelorMittal;
- fornecer acesso a uma estação de trabalho que tenha **acesso total ao servidor**;
- acompanhar quaisquer documentos recuperados através da pesquisa e arquivos sendo copiados pelos inspetores; e
- manter registros das palavras-chave usadas pelos inspetores que fazem a pesquisa.

Esta política também exige que eles:

- sejam **cooperativos e educados** com os inspetores;
- **monitorarem/acompanharem as buscas** feitas pelos inspetores nos computadores da empresa;
- garantam que **nenhum documento/registro seja alterado, excluído, destruído ou removido durante a investigação**; e
- entrem em **contato com a Equipe Jurídica** em caso de dúvidas.

As equipes internas de TI devem que saber que:

- os equipamentos, drives compartilhados e caixas de correio da Equipe Jurídica podem conter informações legalmente privilegiadas devido à natureza de sua função. As solicitações de acesso às suas informações só devem ser concedidas após consulta à Equipe Jurídica.
- se for solicitada uma cópia completa de uma caixa de correio, esta só deve ser entregue após consulta com o advogado interno ou externo.

O departamento de TI deve apoiar a equipe da ArcelorMittal caso opte por informar os funcionários locais sobre o fato da empresa estar sob uma inspeção. Para tanto, o departamento de TI será responsável pelo envio de um e-mail (mensagem neutra - vide [Nota 3 das Diretrizes de busca e apreensão](#)) para a unidade de negócios/escritório da ArcelorMittal sob investigação. Esta mensagem neutra terá sido previamente revisada pelas autoridades de concorrência e aceita por elas. É importante que o departamento de TI receba a confirmação da autorização da(s) autoridade(s) da concorrência antes que qualquer mensagem seja distribuída.

Antes de os inspetores saírem, um inventário/registro dos documentos copiados será feito durante a reunião final, da qual os especialistas em TI também participarão.

Após a inspeção, assim que os inspetores saírem dos escritórios, o departamento de TI reportará imediatamente todos os elementos e indicações coletados durante a inspeção à equipe da ArcelorMittal.

O departamento de TI enviará seu relatório final ao departamento jurídico corporativo ([sapan.gupta@arcelormittal.com](mailto:sapan.gupta@arcelormittal.com), [karima.elsammaa@arcelormittal.com](mailto:karima.elsammaa@arcelormittal.com) or [brigitte.salleron@arcelormittal.com](mailto:brigitte.salleron@arcelormittal.com)).

## Nota 3: Mensagem interna aos colaboradores

Esta política exige que os empregados:

- sejam educados com os inspetores e não obstruir a investigação;
- aconselhem e envolvam imediatamente a alta administração, a Equipe Jurídica e o advogado externo;
- monitorarem os inspetores durante toda a inspeção; e
- estejam preparados para defender os interesses da empresa em circunstâncias apropriadas.

Para este fim, um e-mail deve ser enviado para a unidade de negócios/escritório da ArcelorMittal para informa-lo(a) do fato de que a unidade de negócios/escritório da ArcelorMittal está sujeita a uma inspeção e que nenhum dado eletrônico deve ser alterado ou destruído durante a inspeção.

**No entanto, antes de qualquer envio, por favor:**

- **solicite autorização** à(s) autoridade(s) da concorrência, e
- **certifique-se de que você tem o acordo deles:**
  - no envio, e
  - sobre o conteúdo da sua mensagem.

**Qualquer mal-entendido sobre a cooperação da empresa deve ser evitado.**

Você pode propor o seguinte texto para revisão dos inspetores:

*'Prezados senhores,*

*No momento, estamos sendo inspecionados por funcionários [das autoridades de concorrência].*

*Gostaríamos de lembrar que é política da ArcelorMittal que cada funcionário da Empresa coopere totalmente com as autoridades que lideram essas investigações. Para este fim, não exclua ou altere qualquer documento ou dados eletrônicos, incluindo mensagens de voz / SMS, nem altere ou exclua quaisquer documentos existentes até que a inspeção tenha sido concluída.*

*Por favor, mantenha a inspeção confidencial. Não conte a ninguém fora da empresa sobre a inspeção. Discuta a inspeção apenas com pessoas internas se elas fizerem parte da equipe principal.*

*Em nenhuma circunstância toque em escritórios, gavetas ou armários selados.*

*Se os inspetores quiserem entrar em contato com você, informe a Equipe Jurídica imediatamente.*

*Você será informado quando esta investigação for concluída.*

*Em caso de dúvidas a esse respeito, consulte a Equipe Jurídica.*

*Atenciosamente,*

*Administrador de Sistemas e/ou assinatura'*

Se a autoridade da concorrência não concordar com a proposta de enviar uma mensagem internamente, não insista.

Se a(s) autoridade(s) da concorrência quiser(em) modificar o conteúdo desta mensagem, consulte seu(s) consultor(es) jurídico(s) para determinar se você pode aceitar a(s) modificação(ões) sugerida(s). Não hesite em informar a(s) autoridade(s) da concorrência sobre o seu desacordo, se houver.

Caso não haja acordo, informe-os de que você não enviará nenhuma mensagem.

## Nota 4: Lista de verificação do que fazer e o que não fazer para a equipe jurídica

Lista de verificação	O Que Fazer	O que não fazer
No início da busca e apreensão	<ul style="list-style-type: none"> <li>– verificar a <b>exatidão do mandado</b> quanto a: (i) endereço preciso; (ii) data precisa; (iii) identidades dos inspetores e seus <b>documentos de identidade e cópia-lo</b>;</li> <li>– verificar o <b>escopo e a finalidade</b> da inspeção <b>para limitar a inspeção de acordo</b>;</li> <li>– informar a <b>equipe principal e a equipe envolvida na investigação</b>;</li> <li>– entrar em contato com <b>advogados</b> internos ou externos e pedir aos inspetores que esperem por eles;</li> <li>– acordar com os inspetores a <b>forma como a investigação será conduzida</b>/ estabelecer uma equipe grande o suficiente (com um especialista em TI) para <b>monitorar</b> as atividades de inspeção; e</li> <li>– <b>informar</b> todos os funcionários da ArcelorMittal no escritório inspecionado sobre a busca e apreensão, se aceito pelos inspetores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>rejeitar a entrada</b> de inspetores se o mandado estiver correto;</li> <li>– <b>obstruir</b> a busca e apreensão com <b>falta de cooperação</b> (como não chamar pessoas demandadas da ArcelorMittal) ou <b>atrasar</b> excessivamente a inspeção (por exemplo, os oficiais não aceitarão esperar várias horas pela chegada de advogados internos ou externos);</li> <li>– <b>ocultar, excluir ou destruir</b> qualquer tipo de documento; e</li> <li>– <b>entrar em contato com pessoas externas à empresa</b> (exceto advogados externos)</li> </ul>
Durante a busca e apreensão	<ul style="list-style-type: none"> <li>– verifique se <b>os inspetores estão claramente identificados</b> para os funcionários (reserve a sala de reuniões, se possível) / permaneça disponível para sua equipe e entre em contato com seu advogado externo se precisar de mais apoio;</li> <li>– <b>cooperar dando acesso</b> a todos os documentos, arquivos e salas solicitados, respondendo a perguntas se estiverem dentro do <b>escopo e finalidade</b> da inspeção;</li> <li>– <b>manter um registro escrito completo</b> de tudo o que acontece (discussões, perguntas, respostas, palavras-chave usadas para pesquisas, documentos inspecionados e cópias feitas); e</li> <li>– invocar o <b>Privilegio Legal</b>, se apropriado / consultar o escritório de advocacia externo, se houver.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– deixar os inspetores <b>sozinhos</b> durante a busca e apreensão;</li> <li>– fornecer <b>mais documentos</b> do que os solicitados ou documentos fora do escopo da inspeção;</li> <li>– <b>obstruir</b> a busca e apreensão com falta de cooperação ao fornecer documentos ou responder a perguntas, não <b>ocultar, excluir ou destruir</b> qualquer tipo de documentos; e</li> <li>– <b>entrar em salas</b> que estão <b>interditadas</b> por inspetores.</li> </ul>
No final da busca e apreensão	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>realizar uma reunião final</b> com os inspetores para verificar cuidadosamente a precisão dos <b>registros de documentos</b> obtidos durante a inspeção (referência, número de páginas, qualidade, anotações de dupla face, manuscritas, etc.);</li> <li>– <b>ler atentamente a ata</b> da vistoria e apontar eventuais <b>discrepâncias com as</b> mesmas e com documentos que não deveriam ter sido tomados (escopo, privilégio legal, etc.); e</li> <li>– se possível, <b>obter feedback dos inspetores</b> sobre a boa cooperação da ArcelorMittal e se haverá um comunicado de imprensa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– permitir que os inspetores saiam das instalações <b>sem realizar a reunião final</b>;</li> <li>– <b>comentar com pessoas de fora da empresa</b> (exceto advogados externos)</li> </ul>

### O que fazer agora – checklist passo a passo

#### ✓ Verifique se a recepcionista:

- levou os inspetores para uma sala de espera privada; e
- obteve uma cópia do mandato/mandado e do cartão de identificação e os enviou a você.

#### ✓ Entre em contato com seus advogados externos:

- informar aos advogados externos o endereço/local exato do prédio sob inspeção;
- enviar aos advogados cópias do mandato/mandado dos inspetores; e
- descubra quanto tempo eles levarão para chegar.

#### ✓ Revisar brevemente o mandato/mandado dos inspetores

##### Anote:

- sob quais poderes eles estão agindo (civil e/ou criminal)? A inspeção está sendo realizada com ou sem mandato/mandado (se isso é possível ou não, será específico da jurisdição)?
- que conduta eles estão investigando?
- existem limites para seu escopo, por exemplo, entidades corporativas nomeadas, instalações específicas? e
- qual é a data autorizada da inspeção e os nomes dos inspetores autorizados?

Esta nota irá ajudá-lo a resumir o contexto / situação durante a sua próxima tarefa.

#### ✓ Notifique sua equipe principal de que uma inspeção está ocorrendo, ou seja :

- Gerente Jurídico e outros advogados internos (antitruste);
- Especialista sênior de TI que liderará a equipe de TI;
- Executivo sênior (CEO/CFO) – verificar se o Conselho Geral falará com eles;
- Líder de negócios sênior da unidade de negócios que está sendo investigada;
- Departamento de Relações Públicas (RP) / Comunicação; que trabalhará com você, advogados externos e alta administração para gerenciar a estratégia de comunicação aos funcionários e à imprensa e decidir se deve assumir uma postura proativa ou reativa; e
- Acompanhantes - cada inspetor deve ser acompanhado por um empregado e devem estar acompanhados o tempo todo.
- qualquer apoio administrativo. Certifique-se de que eles reservem sala(s) de reunião.

#### ✓ Acordar com os inspetores a forma como a investigação será conduzida

Idealmente, isso acontece quando seus advogados externos chegarem, se os inspetores esperarem.

Caso contrário, não insista e siga as regras abaixo:

- apresente você mesmo, os empregados acompanhantes e o advogado externo.
- peça/pergunte aos inspetores:
  - o que eles usem crachás de identidade (não insista se eles se recusarem);
  - o quais documentos/escritórios desejam pesquisar;
  - o se querem falar/entrevistar alguém (tenha em mente que, em caso de entrevistas, os advogados estão autorizados a comparecer); e
  - o quaisquer necessidades logísticas que possam ter.
- designar acompanhantes que acompanharão os inspetores – atribuir um empregado acompanhante a cada inspetor.
- acordar o procedimento para resolver disputas (por exemplo, questões de privilégio legal a serem tratadas no procedimento de «envelope selado» para após a busca e apreensão).

#### ✓ Informar aos executivo(s) sênior(s)

- Informe-os de que os inspetores chegaram e resuma o que eles estão investigando com base no mandato/mandado.
- Explique que advogados externos estão a caminho (ou chegaram).
- Esteja pronto para explicar o que é uma busca e apreensão e o que os inspetores estão procurando.
- Explique que sua primeira prioridade é garantir que os inspetores sejam devidamente supervisionados enquanto conduzem sua busca. Em seguida, você considerará a estratégia de RP e quaisquer anúncios de acionistas e quaisquer outras questões que eles levantarem.
- Concorde quando você os informará e com que frequência eles querem ser atualizados.
- Prepare comunicações internas e concorde com quem as enviará e quando.

#### ✓ Notifique a equipe interna que responderá à inspeção para estar pronta para atender o inspetor.

A equipe de negócios – membros da unidade de negócios relevante que estão sendo investigados – pode ter a melhor compreensão do que pode ter acontecido e com o que os inspetores estão preocupados.

Certifique-se de que eles entendam o contexto e o que precisam fazer.

#### ✓ Você pode incluir os seguintes pontos em uma comunicação por e-mail (consulte também a Nota 3 para uma proposta de rascunho de mensagem aos funcionários) – tal iniciativa deve ser discutida obrigatoriamente com os inspetores antes de qualquer envio:

- uma inspeção está sendo realizada por um regulador, todo o pessoal tem a obrigação de cooperar;
- manter a inspeção confidencial. Não conte a ninguém fora da empresa sobre a inspeção. Discuta a inspeção apenas com pessoas internas se elas fizerem parte da equipe principal;
- não destruir ou excluir qualquer documento ou dados eletrônicos, incluindo mensagens de voz/texto;
- não interfira no trabalho dos inspetores. Não toque em escritórios, gavetas ou armários selados; e
- Se algum inspetor quiser falar com algum empregado, ele deve entrar em contato com você com urgência.

#### ✓ Permaneça disponível para sua equipe e entre em contato com seu advogado externo se precisar de mais suporte.

- perguntas surgirão ao longo do dia e você provavelmente será o primeiro a ser questionado.

#### ✓ Considere a estratégia de relações públicas e de acionistas.

### O que fazer e o que não fazer que devem estar sempre em mente

O Que Fazer	O que não fazer
<ul style="list-style-type: none"><li>• cooperar com os inspetores, incluindo fornecer acesso a sistemas e escritórios de TI, disponibilizar pessoas e responder a perguntas;</li><li>• garantir que os inspetores estejam acompanhados o tempo todo e que os empregados acompanhantes tenham entendido seu papel;</li><li>• entender os limites dos poderes dos inspetores. Afirmar os limites educadamente, mas com firmeza;<ul style="list-style-type: none"><li>✓ inspetores só podem revisar documentos relevantes. Os documentos devem estar relacionados com o objeto do mandato/mandado e estar dentro dos prazos determinados;</li><li>✓ inspetores não podem revisar documentos legalmente privilegiados. Documentos e comunicações produzidos por ou para advogados internos e externos podem ser legalmente privilegiados;</li><li>✓ os inspetores não podem exigir que uma pessoa responda a uma pergunta se a resposta mostrar que ela infringiu a lei (Direito contra a autoincriminação); e</li></ul></li><li>• fale com os advogados externos se, em qualquer fase, tiver dúvidas quanto aos seus direitos e responsabilidades.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• obstruir ou enganar os inspetores / recusar-se a fornecer informações, documentos ou respostas a perguntas (sujeito aos limites legais dos poderes do inspetor). Isso pode resultar em penalidades significativas para a empresa e ações disciplinares para você e pode ser uma infração penal;</li><li>• destruir ou excluir qualquer documento ou dados eletrônicos, incluindo mensagens de voz/texto/ certificar-se de que as políticas normais de exclusão de documentos estejam suspensas;</li><li>• oferecer informações ou documentos, a menos que sejam solicitados;</li><li>• assinar quaisquer documentos sem recorrer a aconselhamento jurídico externo;</li><li>• contar a alguém de fora da empresa sobre a inspeção. Discuta a inspeção apenas com pessoas internas se elas fizerem parte da equipe principal.</li></ul>

## Nota 5: O que fazer e o que não fazer em Buscas em residenciais

As autoridades antitruste na maioria dos países têm o poder de visitar endereços residenciais para procurar documentos sem aviso prévio, desde que obtenham o mandado/mandato para fazê-lo do juiz. As autoridades podem participar com força policial locais para obter acesso.

Com a possibilidade de trabalhar remotamente em vários países, houve exemplos recentes na vida real de inspetores antitruste que realizarem buscas em residências particulares no Reino Unido, nos EUA e na UE.

Sua resposta imediata é fundamental. Você precisa preservar os direitos de defesa para você pessoalmente e para o seu empregador, evitando infringir a lei. Você (e sua empresa) pode ser multado. Você pode até (excepcionalmente) ser preso por não cooperar com uma incursão de busca e apreensão em algumas jurisdições. Se tal situação chegar, siga os seguintes passos:

**Passo 1 – Obtenha as informações de que precisa junto da autoridade.**

- **Que autoridade ou autoridades os funcionários representam?**
- **Qual o propósito da visita?**
- **Veja o mandado ou autorização – tire uma foto para enviar aos seus advogados internos ou externos.** *Isso é fundamental, pois um desafio comum é que os termos são muito amplos – isso pode permitir que os advogados pausem a invasão ou negociem os termos no local.*

**Passo 2 – Ligue para seus advogados.**

- **Notifique seus advogados internos que poderão obter suporte jurídico a caminho de sua casa.**
- **Envie uma cópia dos documentos de autorização por e-mail.**
- **Peça ao inspetor principal para falar com seus advogados.**
- **Lembre-se, as instalações da empresa podem estar sendo invadidas simultaneamente!**

**Etapa 3 – Não permita a entrada até que seus advogados cheguem...**

- **....a menos que o mandado ou autorização permita que a autoridade use força razoável para realizar a busca.**
- **Não destrua ou procure esconder nada enquanto isso – isso pode ser uma ofensa criminal.**

**Etapa 4 – Cooperação (mas não ilimitada) assim que os advogados chegarem.**

- **Seja cooperativo enquanto a autoridade estiver agindo dentro de seus poderes declarados – mantenha contato com sua Equipe Jurídica.**
- **Pergunte aos seus advogados antes de concordar com qualquer entrevista.**
- **Em caso você seja impedido de falar com seus advogados, peça que isso seja adicionado às atas oficiais que estão sendo preparadas sobre a inspeção e assinadas no final.**

**Eles podem...?**

**– Revistar meu carro?**

- Seu carro normalmente será incluído nos termos do mandado de busca, mas verifique essa inclusão.

**– Procurar no meu telefone pessoal?**

- Os inspetores podem analisar dispositivos e mídias particulares se você os usar para fins comerciais. Eles podem manter o dispositivo até o final da inspeção, mas não podem removê-lo das instalações.

**– Olhar para o meu e-mail pessoal ou redes sociais?**

- Se você usar seu e-mail pessoal ou contas de mídia social para fins de trabalho, os inspetores podem pedir para acessá-los.
- Os inspetores podem acessar qualquer coisa em suas contas de mídia social que esteja disponível publicamente.

**– Pedir senhas para computadores e telefones?**

- Sim, e você deve fornecê-los, pois a recusa pode ser considerada obstrução.

**– Olhar para documentos que contêm segredos comerciais?**

- Sim, e você deve permitir que eles o façam. Eles não têm permissão para divulgar segredos comerciais a terceiros.

**– Me fazer perguntas?**

- Sim, eles podem – mas a participação em uma entrevista no local geralmente é voluntária. Deve pedir-lhes que esperem até obter aconselhamento jurídico sobre a sua participação em qualquer entrevista.
- Verifique o mandado para confirmar se eles podem obrigá-lo a responder no local.
- Se você for aconselhado a participar, ao responder seja verdadeiro e preciso.
- Não suponha – forneça respostas apenas para aspectos que fazem parte do seu escopo de trabalho. Recusar-se a responder a uma pergunta se ela não for relevante para o escopo da inspeção, se divulgar aconselhamento jurídico ou se envolver necessariamente a admissão de uma infração (ou seja, você não é obrigado a se incriminar).

**Eu posso...?**

**– Contar a alguém sobre a inspeção?**

- Você não deve dizer a ninguém que os inspetores chegaram, a menos que autorizado a fazê-lo por um advogado interno. Se o fizer, poderá enfrentar medidas disciplinares e a empresa poderá ser multada.

**– Ocultar ou excluir documentos com os quais estou preocupado?**

- Não. Isso é obstrução e pode resultar em multas significativas e até mesmo processos criminais.

**– Tome notas?**

- Sim – tente fazer anotações detalhadas para que você possa relatar o melhor que puder sobre o que aconteceu durante a inspeção.
- Se um inspetor quiser ver suas anotações, peça que esse material seja colocado de lado até que os advogados cheguem para lidar com ele, porque essas anotações podem se beneficiar de privilégio legal.