

Guia para empregados sobre a legislação antimonopólio

Carta do Presidente

A observância à legislação antimonopólio é um assunto da mais alta prioridade para a United Technologies Corporation (UTC). Este guia tem por fim ajudá-lo a cumprir com as leis, familiarizá-lo com os princípios gerais da lei antimonopólio e com as penalidades relativas às suas violações, além de ajudá-lo a reconhecer problemas ou dúvidas que mereçam consulta ao Departamento Jurídico.

A legislação antimonopólio se destina a proteger e promover a concorrência. Estas leis refletem a crença de que num mercado altamente competitivo, as firmas mais inovadoras e eficientes prosperam e os consumidores têm os melhores produtos e serviços pelos melhores preços possíveis. A UTC está comprometida com os objetivos da legislação antimonopólio, portanto, a sua política e a responsabilidade de cada funcionário é garantir que os negócios sejam conduzidos em conformidade com tais leis.

Uma violação da lei antimonopólio, mesmo que esteja relacionada a uma transação de pouca importância, pode ter graves conseqüências para as pessoas, inclusive de prisão, podendo causar pesadas multas financeiras e constrangimentos à UTC. Os empregados que não cumprirem com a lei e com as normas da UTC estão sujeitos também a medidas disciplinares, inclusive de demissão. Insisto que leiam este guia com atenção, que sigam suas recomendações e que, no caso de alguma dúvida, procurem o Departamento Jurídico.



George David
Presidente e diretor executivo

Sumário

	Página
Política de observância à legislação antimonopólio da United Technologies Corporation	1
Por qué es importante observar las leyes antimonopolio	1
Actuaciones comerciales sujetas a examen: Conducta conjunta y unilateral de empresas	2
Negociaciones con los competidores	2
Negociaciones con los clientes	4
Negociaciones con los proveedores	6
Atención a las frases ambiguas que puedan ser malinterpretadas	6
Papel del Departamento Legal	7

Política de observância à legislação antimonopólio da United Technologies Corporation

A política adotada pela United Technologies Corporation (UTC), suas associadas e subsidiárias é cumprir rigorosamente com as leis dos Estados Unidos e de cada jurisdição onde realizamos negócios. Isso inclui o cumprimento rigoroso de todas as leis antimonopólio pertinentes. Cada empregado é responsável por assegurar que os negócios sejam conduzidos em conformidade com tais leis e com os Códigos de Ética da UTC.

Este guia foi elaborado para ajudá-lo a reconhecer situações em que os negócios envolvam problemas ligados à legislação antimonopólio, permitindo que você procure o aconselhamento necessário. Este guia não constitui um resumo da legislação antimonopólio que pode ser aplicada, que pode ser complexa e sutil em sua aplicação, em determinadas circunstâncias. Ao contrário, pretende-se que sirva de orientação para impedir que os empregados da UTC se conduzam de forma a causar alguma preocupação quanto à violação das leis antimonopólio, mesmo que aparentemente. Toda conduta que possa levantar dúvidas relativas à orientação antimonopólio deve ser antes examinada com a consultoria.

Este guia não aborda leis antimonopólio que se aplicam a aquisições, desinvestimento, fusão e empreendimentos conjuntos. Caso esteja considerando uma transação em que a UTC deva adquirir ou abandonar o controle de negócios ou de uma empresa ou de seus ativos, você deve consultar o Departamento Jurídico.

Por que a legislação antimonopólio merece nossa atenção?

O descumprimento das leis antimonopólio traz riscos sérios para a empresa, seus empregados e acionistas. As penalidades relativas a transgressões são rigorosas, incluindo prisão para pessoas físicas, multas pesadas e prejuízo sério e duradouro à reputação da UTC.

- 1. Os empregados que deixam de cumprir com a legislação antimonopólio estão sujeitos a medidas disciplinares** - Dependendo da gravidade da violação, tal medida poderá incluir o cancelamento do contrato de trabalho.
- 2. Sanções criminais** - A violação da lei de Sherman, o principal estatuto federal antimonopólio dos Estados Unidos constitui um crime doloso. Para cada ofensa, a pessoa física poderá sofrer dez anos de prisão e multa de até 1 milhão de dólares dos EUA. E uma pessoa jurídica poderá ser multada em até 100 milhões de dólares dos EUA ou uma multa máxima alternativa no valor de duas vezes o ganho monetário ou o prejuízo (o que for maior) decorrente da ofensa. Algumas multas recentes têm sido da ordem de centenas de milhões de dólares. O governo segue rigorosamente as acusações de crime doloso e insiste em prazos longos de prisão e multas altíssimas para violações sérias como tabelamento de preços, manipulação de licitação e imposição de clientes ou de mercado.
- 3. Grandes indenizações por responsabilidade civil por danos** - Os casos de responsabilidade civil por danos podem chegar a centenas de milhões de dólares. Os autores de ações bem-sucedidas recebem automaticamente uma indenização no triplo do valor dos danos reais verificados, pelo valor triplicado dos danos, distribuidores, clientes e até mesmo fornecedores geralmente tentando converter as disputas comerciais comuns em violações das leis antimonopólio.
- 4. Responsabilidade conjunta e solidária** - Cada pessoa física ou jurídica que se envolva numa violação da legislação antimonopólio é responsável por 100% dos danos ou sobretaxas resultantes, mesmo que a empresa só tenha uma pequena participação de vendas no mercado afetado. Além do mais, a empresa e sua seguradora não podem indenizar as pessoas por esta penalidade.
- 5. Mandados judiciais** - Os mandados judiciais e as “ordens para cessar e se abster” poderão conter proibições que vão além das consequências decorrentes da violação original. Tais proibições, que podem durar por várias décadas, podem prejudicar severamente a conduta e as oportunidades comerciais no futuro.

6. **Exclusão de contratos com o governo** - A UTC pode ficar proibida de fazer contratos com o governo federal, nosso maior cliente individual no mundo inteiro, devido a alguma violação criminal ou civil de leis antimonopólio federais ou estaduais.
7. **Pagamento de honorários advocatícios do querelante** - Autores de ação que ganhem a causa têm direito a indenização dos honorários advocatícios, mesmo se os danos reais indenizados forem de pouco valor.
8. **Alto custo da defesa judicial** - O litígio relativo a antimonopólio é muito oneroso, requer conselheiro especializado em antimonopólio e economistas, contadores e depoimentos de outras pessoas experientes em antimonopólio. É possível que não haja cobertura de seguro ou que esta seja inadequada ou não possa ser aplicada a pagamentos desse tipo. As conseqüências poderão ser encargos pesados no orçamento operacional da UTC, mesmo que a empresa esteja inocente de qualquer delito.
9. **Perda de tempo** - Além das indenizações e despesas referentes aos danos, o litígio antimonopólio consome muito tempo e energia dos empregados e executivos que precisam auxiliar na defesa do caso. As atividades típicas dessas situações são a procura, produção e exame de grandes quantidades de documentos e arquivos eletrônicos da empresa, preparação de depoimentos, resposta a longos interrogatórios escritos, assistir depoimentos de advogados da acusação e depor em tribunal.
10. **Revelação de informações sigilosas, inconveniência comercial e constrangimento** - Depoimentos de pessoal da empresa e documentos da empresa, inclusive correio eletrônico e diários pessoais apresentados em descoberta antes do julgamento podem se tornar públicos em tribunal ou em algum outro foro público ou através da imprensa. Tal revelação pode prejudicar nossa reputação, mesmo que a conduta em questão seja lícita.
11. **Legislação antimonopólio estadual e internacional** – Nossos estados e a maioria dos outros países possuem legislação antimonopólio (conhecida em alguns países leis de concorrência) que geralmente fornecem um mecanismo de imposição distinto, mas paralelo ao da legislação antimonopólio federal. A violação dessas leis podem resultar em investigação por diversas agências reguladoras ou litígio da mesma questão em dois ou mais tribunais ao mesmo tempo.

Práticas comerciais sujeitas a minucioso exame: Conduta conjunta e isolada da firma.

A legislação antimonopólio federal foi elaborada para proteger nosso sistema de livre mercado e se apóia na premissa de que uma concorrência franca produzirá a melhor distribuição de recursos econômicos, proporcionando produtos e serviços pelos melhores preços e da mais alta qualidade. Reiterando este objetivo, a legislação antimonopólio geralmente proíbe duas formas de comportamento: (1) ação conjunta que injustificadamente restrinja a concorrência e (2) ação unilateral imprópria que mantenha o poder de monopólio de uma empresa ou leve a empresa a adotar uma posição monopolista ou que ameace seriamente fazê-lo. Outros aspectos da legislação antimonopólio proíbem certos tipos de discriminação na fixação de preços e práticas injustas de comércio.

As exposições a seguir resumem e servem como orientação a respeito das questões antimonopólio que possam surgir durante nossas negociações com concorrentes, clientes e fornecedores.

Negociações com concorrentes

Os contatos e acordos com concorrentes são muito perigosos e são o objeto mais freqüente de iniciativas de acusação criminal pelos promotores para questões antimonopólio, como também de ações de danos triplicados por querelantes particulares. A política da UTC é tomar suas próprias decisões independentes com relação aos tipos de produtos e serviços a oferecer, onde e como oferecê-los e quanto cobrar por eles.

A legislação antimonopólio geralmente proíbe acordos entre concorrentes que injustificadamente restrinjam a concorrência. Os empregados devem tomar extremo cuidado com qualquer contato com concorrentes. Não havendo um objetivo lícito válido, não deve ser feito nenhum acordo (ou tentativa de chegar a um acordo) com qualquer representante de um concorrente com relação a preços, normas para estabelecimento de preços, descontos, abatimentos ou outros termos de vendas. Existem proibições semelhantes contra acordos (ou tentativas de chegar a um acordo) com um concorrente de limitar a produção, designar clientes, mercados ou territórios de modo a boicotar qualquer cliente ou fornecedor ou suprimir desenvolvimentos tecnológicos.

O que constitui um acordo?

Um acordo constitui uma troca de garantias de que ambas as partes acordantes agirão ou não agirão de certa forma. O conceito de “acordo” pela lei antimonopólio é muito amplo, bem mais amplo que um acordo expresso ou escrito entre concorrentes para aumentar ou estabilizar os preços, por exemplo. Um querelante poderá provar que houve um “acordo” entre os concorrentes sem qualquer evidência de um acordo expresso ou escrito. Em vez disso, o júri pode concluir que houve um acordo ou “entendimento” a partir de todos os fatos e circunstâncias. Alguns tribunais ou júris descobrem um acordo mesmo quando os participantes não se comunicaram diretamente entre si sobre o propósito, detalhes ou os meios pelos quais entrariam no alegado acordo. Os júris podem concluir que houve um acordo só pela conduta ou por eventos do mercado, por exemplo, um aumento de preços que supostamente resultou de um contato com o concorrente.

Conseqüentemente, os empregados devem evitar qualquer situação que outras pessoas possam concluir que houve um acordo entre os concorrentes. A maneira mais segura é recusar participar de qualquer reunião ou de se comunicar com um concorrente, a não ser que possa ser facilmente comprovado que existe uma razão válida e legítima. Um empregado jamais deve conversar com um concorrente sobre propostas, determinados clientes ou territórios ou sobre qualquer outra informação relacionada a preços de rivais comerciais ou comercialização de mercadorias e serviços. Se um concorrente começar a falar sobre qualquer um desses assuntos, o empregado deve imediatamente se recusar a participar, sair da reunião ou encerrar a conversa de alguma outra forma e, logo que possível, comunicar o ocorrido ao Departamento Jurídico. As exceções a estas diretrizes como, por exemplo, transações legítimas de fornecimento entre empresas ou empreendimentos conjuntos (joint ventures), devem ser antes autorizadas pelo Departamento Jurídico. Além do mais, não se deve usar terceiros, inclusive consultores e fornecedores para passar informações ao concorrente que seriam impróprias se fossem ditas diretamente ao concorrente.

Que tipos de acordo são ilícitos?

A justiça determinou que certos tipos de acordo têm tanta probabilidade de prejudicar a concorrência que não exigem nenhum inquérito. Esses tipos de acordos são tratados por si só como ilícitos porque a justiça pressupõe que eles afetam de forma adversa a concorrência, sem levar em consideração sua finalidade ou efeito. Mesmo a tentativa de fazer tal acordo pode ser ilícita e contrária à política da UTC.

• Fixação de preços

Os acordos ilícitos por si só mais notáveis são os relacionados à fixação de preços. O conceito de fixação de preços é muito amplo e inclui trabalhos conjuntos para determinar propostas, fixar ou estabilizar preços, estabelecer uma fórmula ou um método de cálculo de preços, combinar níveis de descontos ou abatimentos padronizados, estabelecer termos ou garantias de crédito padronizadas ou combinar uma programação para comunicação de mudanças de preço. Tal conduta provavelmente será denunciada criminalmente como fixação ilegal de preços.

Nos ambientes altamente competitivos em que a UTC conduz negócios, pode ser necessário acompanhar os preços do concorrente e reagir às mudanças de preços de outrem. Nada nos impede de nos esforçarmos de forma independente, unilateral e lícita para nos compararmos aos preços oferecidos pelos concorrentes.

Portanto os empregados podem obter informações sobre os preços dos concorrentes de fontes legítimas como clientes e publicações industriais. Os empregados da UTC devem sempre identificar claramente, por escrito, onde obtiveram as informações sobre os preços dos concorrentes.

Contudo a política da UTC não permite troca de listas de preços, ofertas ou cotações com os concorrentes. Tal conduta pode dar uma idéia de conspiração, mesmo se de fato não tiver havido nenhum acordo entre os concorrentes.

• Alocação de clientes e territórios

Acordos entre concorrentes para alocar clientes e territórios podem da mesma forma ser considerados como ilícitos por si só. Portanto, não se deve combinar nem tentar combinar com um concorrente para vender ou deixar de vender a qualquer cliente ou classe de clientes. Não combine nem tente combinar com um concorrente vender ou deixar de vender em qualquer área geográfica nem dividir ou compartilhar negócios de um cliente.

• Boicotes em grupo e recusa coletiva de negociação

Acordos entre concorrentes para recusar negociar com um outro concorrente podem ser, por si só, ilícitos em certas circunstâncias, principalmente quando os concorrentes que fazem o acordo predominam no mercado ou quando negam ao concorrente excluído acesso a alguma instalação, fornecimento ou mercado de que ele precise para concorrer com eficácia. Não proponha, considere ou concorde com condições que tenham esse efeito sem antes terem sido examinadas e autorizadas pelo Departamento Jurídico.

• Atividades de associações comerciais

Alguns empregados de tempos em tempos participam em várias associações comerciais e organizações profissionais. As associações profissionais podem executar funções legítimas como supervisionar regulamentos do governo, legislações propostas ou códigos de saúde e de segurança. Porém essas organizações, se usadas incorretamente, podem dar oportunidade aos concorrentes de discutir assuntos que possam ser considerados confidenciais. Portanto, é importante que qualquer comunicação com concorrentes atuais ou potenciais, em reuniões ou outras atividades conjuntas do setor trate somente de informações necessárias para o funcionamento legítimo do grupo. Evite discussões que vistas em retrospecto possam resultar em alegações de que ocorreu um acordo ilícito. A mera presença em qualquer reunião em que sejam discutidos assuntos confidenciais pode ser usada como prova de que você e a UTC fizeram parte de um acordo de restrição, mesmo que você não tenha participado nessas discussões.

Em primeiro lugar, é política da UTC que qualquer associação comercial à qual a UTC ou algum empregado seu pertença tenha assessoria de aconselhamento jurídico sobre lei antimonopólio ou questões legais de antitruste. Qualquer desvio dessa política exige autorização do Departamento Jurídico.

Segundo, os seguintes procedimentos devem ser observados com relação a todas as reuniões entre associados de associações comerciais a respeito de assuntos do interesse comum do setor:

- Uma agenda deve ser circulada antes de cada reunião e, se possível, examinada pelo Departamento Jurídico para determinar se ela inclui assuntos confidenciais no que diz respeito à concorrência. Não participe da reunião se na agenda estiverem incluídos tópicos inapropriados. Se não for possível circular uma agenda antes da reunião, você ter como objetivo encaminhar a agenda ao Departamento Jurídico após a reunião para que eles mantenham um registro das atividades da associação. Associação comercial também deve manter as atas da reunião e o representante da companhia deve encaminhar essas atas ao Departamento Jurídico, sendo possível, mediante recibo.
- Na hipótese de ser levantado algum assunto confidencial durante uma reunião, o representante da companhia deve de imediato afastar publicamente a si próprio e a companhia dessa discussão, pedir que isso seja anotado nas atas da reunião, sair da reunião imediatamente depois disso e informar prontamente ao Departamento Jurídico.
- E o mais importante é que nenhum representante da companhia entre em qualquer acordo ou entendimento, formal ou informal, a respeito de preços, margens, termos e condições de venda, volumes de produção, projetos de pesquisa e desenvolvimento, clientes ou mercados.

Além disso, que não seja trocada nenhuma informação relativa a preços, custos, marketing, produção, planos de pesquisa, quaisquer vendas recentes ou estatísticas de remessa. Pode ser permitido fornecer certos dados históricos para a associação comercial de modo a montar dados estatísticos gerais do setor, desde que quaisquer dados desse tipo que sejam divulgados aos concorrentes sejam agregados e anônimos. Antes de passar quaisquer dados à associação comercial, você deve obter a avaliação e aprovação do Departamento Jurídico desses dados.

- Qualquer inscrição em uma associação comercial deve ser aprovada antes pela unidade empresarial relevante e pelo Departamento Jurídico, devendo também cumprir com estas diretrizes e quaisquer diretrizes da associação comercial emitidas pela unidade empresarial.

O contato com o concorrente é o problema mais grave e mais delicado abordado pela lei antimonopólio, devendo-se, portanto, tomar bastante cuidado sempre que ocorrer alguma situação de contato. Qualquer dúvida com relação a uma comunicação apropriada com concorrentes ou participação em uma associação comercial deve ser elucidada com o Departamento Jurídico.

Negociações com clientes

Certas atividades com relação a clientes como, por exemplo, demarcação de preços abaixo do custo, discriminação de preços, depreciação de produtos ou serviços de um concorrente, acordo de compra de um produto ou serviço dependendo de um outro, restrição de termos em que os clientes possam revender ou cancelar um cliente sem uma finalidade legal, pode levantar sérias questões de antimonopólio. Muitas dessas práticas são particularmente vulneráveis a um exame minucioso antimonopólio em que a companhia tenha uma posição importante ou predominante no mercado. Nesta seção descrevemos essas práticas de um modo geral e indicamos as situações em que é importante consultar o Departamento Jurídico antes de agir.

Demarcação de preços abaixo do custo

Em certos casos, a legislação antimonopólio exige que as empresas estabeleçam o preço de seus produtos e serviços em níveis acima do de uma avaliação apropriada de custo tal como o custo médio variável. Esse problema ocorre quando uma demarcação de preços abaixo do custo afasta os pequenos concorrentes, permitindo que a firma, então, aumente os preços e recupere os custos que não cobriu e os lucros que deixou de obter. As regras da legislação antimonopólio nesse assunto são bem complexas e o Departamento Jurídico deve ser contactado sempre que nossos preços possam ser considerados como estando abaixo do custo.

Discriminação de preços

Uma outra prática de demarcação de preços que poderá ser assunto de interesse da legislação antimonopólio ou dos regulamentos é a discriminação de preço, concessões ou serviços promocionais entre diversos compradores quando isso afeta a concorrência. Em alguns casos, a justiça poderá atentar para o preço líquido de um produto vendido a diversos compradores, após a dedução do valor de incentivos, concessões e outros serviços. Por outro lado, a lei prevê defesas se forem necessários diversos preços para atender à concorrência ou refletirem diferentes custos de fazer negócios. A discriminação de preços também é um assunto bastante complexo e devemos, portanto, procurar o Departamento Jurídico sempre que nossos preços forem considerados discriminatórios e possam prejudicar a concorrência de rivais ou entre compradores.

Depreciação

Embora seja permitido comparar os nossos produtos e serviços com os dos nossos concorrentes, devemos tomar cuidado durante nossos contatos cotidianos de comercialização com nossos clientes para não fazer comentários ou comparações inexatas sobre os produtos ou serviços dos nossos rivais. Temos legalmente o direito de explicar aos clientes os aspectos negativos dos produtos e serviços de um concorrente, desde que nossa descrição não seja enganosa e que seja relevante para aquela ocasião em particular no que concernir às vendas.

Vinculações

Acordos de vinculação ocorrem quando um vendedor exige que o comprador que deseja um determinado produto (ou serviço) adquira um segundo produto (ou serviço) que o comprador talvez não deseje, como condição de compra do primeiro produto. Se o vendedor tem uma posição predominante no mercado do produto e pode afetar de forma adversa a concorrência no mercado desse outro produto, o vendedor se arrisca a ser acusado de estar fazendo arranjos ilícitos de vinculação. O Departamento Jurídico deve ser consultado antes de se propor tal arranjo a um cliente.

Acordos de negociação com exclusividade

Os acordos de negociação com exclusividade incluem os contratos em que um comprador concorda em suprir todas as suas necessidades quanto a um determinado produto ou serviço de um único fornecedor. Tais arranjos podem favorecer a concorrência — por exemplo, quando o acordo é feito por um prazo razoável e o comprador se beneficia da estabilização do preço que paga ou da garantia de disponibilidade. Tais arranjos devem antes receber a autorização do Departamento Jurídico, porque em certos casos eles podem reduzir injustificadamente as oportunidades dos rivais.

Relações com clientes de revenda

Não faça acordos com distribuidores em preços de revenda de nossos produtos. Permite-se recomendar preços de revenda, mas é preciso consultar o Departamento Jurídico antes de fazer quaisquer recomendações desse tipo. Não o faça sem antes obter a aprovação do Departamento Jurídico, selecionar os clientes dentro do entendimento de que venderão somente em mercados e territórios ou a pessoas por nós especificados.

A distribuição de nossos produtos tanto através de canais de distribuição independentes como controlados pela companhia pode levantar questões antimonopólio porque a companhia é, ao mesmo tempo, fornecedora e concorrente. A lei não exige que distribuidores controlados pela companhia e independentes tenham tratamento igual nos acordos com relação a preços, alocação de produtos ou serviços de mercadologia, mas os distribuidores independentes geralmente se queixam se perceberem que não estão recebendo prazos e condições iguais. Acordos de distribuição duplos são complicados e deve-se consultar o Departamento Jurídico antes de estabelecer tais acordos. E também, visto que os distribuidores controlados pela companhia não concorrem com distribuidores independentes, não pode haver nenhum acordo de preços entre eles.

Cancelamentos

O cancelamento de nossa relação com um cliente deve fundamentar-se em motivos comerciais legítimos, que devem ser inteiramente documentados. O Departamento Jurídico deve ser consultado antes. Pode haver multas ao cancelar-se um cliente que tenha decidido oferecer serviços ou produtos que concorram com nossos serviços ou produtos. Em certas circunstâncias, pode ser ilegal “fechar as portas” para um cliente cuja sobrevivência dependa desses fornecimentos, ou onde o cancelamento destina-se a nos possibilitar a aquisição das atividades de um cliente que também possa estar concorrendo com um de nossos negócios.

Negociações com fornecedores

A maior parte dos princípios da legislação antimonopólio que se aplicam a nossas negociações com clientes se aplicam também a fornecedores, especialmente quando a companhia tem uma posição importante ou predominante no mercado. Neles se inclui acordos de vinculação, discriminação de preços, cancelamentos e negociação exclusiva. Você deve consultar o Departamento Jurídico antes de adotar essa conduta com fornecedores.

Reciprocidade

Reciprocidade significa concordar em comprar produtos ou serviços de um fornecedor com a condição de que o fornecedor também concorde em comprar nossos produtos ou serviços. Uma empresa com grande capacidade de compra num determinado mercado deve estar particularmente atenta para evitar que o seu poder de compra seja usado para coagir seus fornecedores a comprar seus produtos ou serviços. Embora em alguns casos não tenhamos tal capacidade de compra e possa ser possível estruturar um acordo lícito de compra recíproca, nossa norma em geral é não proceder assim. Qualquer exceção a esta norma deve ser antes autorizada pelo Departamento Jurídico.

Aceitação de preço discriminatório

Em certas situações, a legislação antimonopólio proíbe o comprador de, conscientemente, induzir um vendedor a propor um preço discriminatório. Como as questões de preços discriminatórios são bastante complexas, todas elas devem ser levadas ao Departamento Jurídico para exame.

Papéis duplos de fornecedores

Geralmente deve-se tomar cuidado com uma companhia que funcione conosco em uma transação como fornecedora e em outra como concorrente. Onde qualquer fornecedor for ou puder ser um concorrente potencial nosso, deve-se tomar cuidado para não passar informações que possam ser inapropriadas para um concorrente ou fechar acordos com relação a preço ou termos de venda de um produto concorrente. Consulte o Departamento Jurídico para desenvolver salvaguardas destinadas a prevenir a transferência de informações competitivas a um fornecedor que também seja um concorrente.

Cuidado com declarações ambíguas que possam ser mal-interpretadas

Os casos de violação da legislação antimonopólio geralmente envolvem questões subjetivas de intuito e motivação. Os advogados dos querelantes geralmente procuram expressões de peso ou ambíguas que possam ser tiradas do contexto ou descaracterizadas como indicativas de intuito ou conduta anticompetitiva. Citamos abaixo alguns exemplos de expressões que podem ser mal-interpretadas.

Com relação à posição no mercado:

“O plano de nossa empresa é conseguir o domínio do mercado.”

Preocupação: As palavras “o plano é conseguir o domínio” podem ser mal-interpretadas por um regulador ou querelante como prova de uma tentativa ilícita de monopolizar o mercado.

Com relação a seus concorrentes:

“Deveríamos esmagar esses caras como se fossem uva.”

Preocupação: As palavras “esmagar”, “bloquear”, “destruir” e outros termos semelhantes podem ser mal-interpretados por um regulador ou querelante como admissão de uma tentativa destrutiva ou ilícita, diferente de uma concorrência audaz e legítima, mas estritamente dentro da lei.

A respeito de fixação de preços

“Parece estar havendo um consenso na indústria de que os preços irão subir.”

Preocupação: A interpretação legítima do regulador ou querelante sobre os acontecimentos e forças de mercado pode ser descaracterizada como uma admissão de que os concorrentes concordaram em aumentar os preços.

Com relação às áreas de concorrência correspondentes:

“Que eles fiquem no mercado deles; este território é nosso.”

Preocupação: As expressões “mercado deles” e “nosso território” poderão ser interpretadas por um regulador ou querelante como uma indicação de que rivais entraram em conluio para distribuir mercados.

Com relação a documentos:

“Por favor, destrua após ler.”

Preocupação: Esta expressão ou alguma outra semelhante poderia ser caracterizada por um regulador ou querelante para mostrar que o documento contém informações impróprias ou sugere procedimentos ilegais.

Em síntese:

Tome cuidado com o que escrever e falar para evitar qualquer afirmativa — mesmo de brincadeira — que possa ser mal-interpretada. Numa ação judicial, todos os documentos podem ser trazidos a exame, inclusive minutas de cartas e memorandos (incluindo minutas guardadas eletronicamente), anotações escritas a mão, mensagens telefônicas, correio eletrônico, diários pessoais, agendas e calendários. Ademais, é possível que os documentos tenham que ser submetidos a exame por órgãos do governo com relação à obediência à legislação antimonopólio por ocasião de alguma aquisição ou empreendimento conjunto proposto. É de extrema importância ter em mente os princípios da legislação antimonopólio ao escrever e falar para se estar certo de escrever e falar da maneira exata o tempo todo. Além disso, quando pedimos a terceiros para prepararem um documento em nosso nome ou em nosso benefício, é importante que esses documentos de terceiros sejam preparados com princípios de antimonopólio em mente, visto que tais documentos podem ter que ser apresentados em juízo em um processo antimonopólio também.

Investigações, Buscas e Confisco

É possível que como parte de uma investigação do governo (algumas vezes sem ser anunciada), funcionários do governo inspecionem nossos escritórios para recuperar documentos. Uma inspeção no local é, naturalmente, um assunto muito sério, mas não deve ser causa de alarme indevido. Ela não significa que a UTC violou alguma lei. Se as diretrizes apropriadas forem seguidas, a inspeção deve causar apenas perturbações mínimas. Mas, apesar disso, é imperativo tratar com cuidado e de modo apropriado uma inspeção no local. Você deve informar o Departamento Jurídico imediatamente ao confrontar-se com uma solicitação de informações ou com uma busca por uma autoridade do governo. É preciso que se empregue os maiores esforços para garantir que um advogado esteja presente antes de se discutir qualquer coisa com os inspetores. É preciso também acompanhar com cuidado os documentos que os representantes do governo examinam e/ou copiam.

O papel do Departamento Jurídico

Na execução de suas responsabilidades profissionais, vocês poderão ocasionalmente ter que lidar com condutas ou situações que possam trazer problemas com relação à legislação antimonopólio. Caso tenha que lidar com alguma situação que envolva questões antimonopólio — ou se não estiver certo de que a situação não envolve questões antimonopólio — interrompa o curso dos eventos ou a conversa até consultar seu supervisor e entrar em contato com o Departamento Jurídico.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101