

Guia para  
empregados  
referente à  
legislação da União  
Européia sobre  
concorrência  
comercial

Este guia foi preparado para ajudá-lo a compreender a legislação sobre concorrência comercial dos estados membros da União Européia. À medida que a nossa empresa cresce e as suas atividades comerciais se tornam mais globalizadas e mais complexas, todos os funcionários devem compreender e obedecer a estas leis.

Queira ler estas regras e aplicá-las cuidadosamente. A legislação sobre concorrência comercial apresenta muitas sutilezas e você deve consultar o Departamento Jurídico se tiver qualquer dúvida sobre a legalidade de uma determinada atividade. É importante também que você evite atos ou declarações que possam dar a impressão de uma conduta duvidosa.

Este guia não aborda a legislação sobre concorrência comercial no que concerne a aquisições, fusões e empreendimentos conjuntos (joint ventures). Se você estiver contemplando uma transação na qual a UTC vá adquirir ou abrir mão do controle sobre um negócio ou seu patrimônio, consulte o Departamento Jurídico.

Consulte este guia periodicamente e siga estas diretrizes, que tornam possível à UTC atingir os seus objetivos comerciais e cumprir com as suas obrigações legais.

*George David*  
*Presidente e Diretor Geral*

	Página
Introdução	2
Diretrizes gerais	4
Visão geral da legislação da UE sobre concorrência comercial	7
O relacionamento com os concorrentes	9
O relacionamento com os clientes	14
O relacionamento com os revendedores	17
O relacionamento com os fornecedores	18
Investigações, buscas e confiscos	19
Elaboração da documentação	20
Conclusão	21

Este guia foi preparado pela United Technologies Corporation (“UTC”) e suas subsidiárias para ajudá-lo a compreender a legislação da União Européia (“UE”) no que se relaciona com a concorrência comercial justa.

A União Européia consiste de 15 países membros:

- Alemanha
- Áustria
- Bélgica
- Dinamarca
- Espanha
- Finlândia
- França
- Grécia
- Holanda
- Irlanda
- Itália
- Luxemburgo
- Portugal
- Reino Unido
- Suécia

A UE foi criada para aprimorar a cooperação econômica e política entre os seus países membros e para criar uma união mais íntima entre os países da Europa. Com esta finalidade, os estados membros da UE firmaram uma quantidade de tratados e outros instrumentos com o propósito de regulamentar as transações comerciais que afetem a UE.

A UE começou com três tratados diversos que datam da década de 50: a Comunidade Européia para o Carvão e o Aço, a Comunidade Européia para Energia Atômica e a Comunidade Econômica Européia. Eles se tornaram conhecidos, coletivamente, como a Comunidade Européia.

O tratado criando a Comunidade Econômica Européia foi extensamente revisto no início da década de 90 e é conhecido agora como o “Tratado da União Européia” (o “tratado da UE”). As regras para a concorrência comercial estão contidas nos artigos 81 a 89 do tratado da UE. A legislação da UE sobre concorrência comercial tem precedência sobre as legislações nacionais e é de aplicação direta nos países membros.

A legislação da UE sobre concorrência comercial é aplicada pela Comissão das Comunidades Européias (“Comissão”). A Comissão pode agir por iniciativa própria ou em decorrência de reclamações de empresas ou indivíduos dos países membros. As decisões da Comissão estão sujeitas a revisão pelos tribunais da UE em Luxemburgo.

As transações comerciais que possam se ver em dificuldades face à legislação da UE sobre concorrência comercial devem ser levadas previamente perante a Comissão. A Comissão pode conduzir as investigações e obrigar a mostra de documentos e outras informações. Os seus funcionários podem visitar empresas sem prévia notificação para obter acesso a documentos, inclusive documentação jurídica interna. Nas chamadas “incursões para elucidação” ela tem o poder de dar buscas sem prévia notificação nas instalações comerciais e tirar cópia de toda matéria que possa se constituir em evidência. Realiza audiências com as empresas envolvidas para determinar os fatos relevantes, antes de emitir um veredicto. Este processo é complexo. Caso se defronte com um pedido de informações ou com uma busca pela Comissão, você deve avisar o Departamento Jurídico de imediato. (Veja Investigações, Buscas e Confiscos)

Embora o Tratado da UE não preveja sanções criminais, as violações da legislação da UE sobre concorrência comercial podem ter sérias conseqüências, tanto para a empresa quanto para você pessoalmente. A Comissão pode impor multas. A Comissão pode também emitir ordens de cessar e se abster que afetem de maneira significativa o modo pelo qual a empresa possa conduzir o seu negócio.

As diretrizes seguintes têm por base os princípios gerais da legislação da UE sobre concorrência comercial e se aplicam às operações da UTC dentro da UE:

### **Contatos e outras negociações com os concorrentes.**

Deve-se evitar qualquer tipo de acordo contrário à livre concorrência ou qualquer prática conjunta, tácita ou de outra natureza qualquer, com quaisquer concorrentes existentes ou potenciais da UTC. “Práticas conjuntas” incluem conluio e qualquer outra forma de conduta que restrinja a concorrência. Quando os concorrentes agem em conjunto com o propósito ou efeito de limitar a concorrência, deduz-se que esteja ocorrendo uma prática ilegal. A Comissão impôs, no passado recente, enormes multas a empresas encontradas participando de comum acordo em operações contrárias à livre concorrência.

Nunca discuta nenhum dos assuntos seguintes com um concorrente:

- preços ou descontos
- prazos ou condições das vendas
- lucros
- margens de lucro
- custos
- operações de distribuição
- propostas ou intenção de apresentar propostas
- regiões de vendas
- seleção, rejeição ou descontinuação de clientes
- incrementos ou cancelamentos na produção
- iniciativas em pesquisa e desenvolvimento

Mantenha registros precisos das fontes de quaisquer informações que você obtenha sobre os concorrentes (por exemplo: clientes, publicações comerciais, listas de preços publicadas).

**Associações comerciais.** A participação em associações comerciais é um aspecto importante do papel da UTC como um membro respeitável da comunidade comercial. Contudo, o seu comparecimento a uma reunião qualquer na qual um assunto embaraçoso com relação à concorrência seja discutido, pode torná-lo, como também a empresa, participante de um acordo ilegal resultante daquela reunião, mesmo que você não tome parte nas discussões. Por isto, todas as inscrições em associações comerciais devem ser aprovadas pela direção da empresa e a sua participação deve seguir as diretrizes constantes desta publicação. Você deve também consultar a gerência antes de passar a integrar uma associação comercial em caráter pessoal.

**Relações com clientes revendedores.** Não faça acordos com distribuidores sobre preços de revenda para os produtos da UTC. Preços recomendados de revenda são permitidos, mas você deve consultar o Departamento Jurídico antes de fazer qualquer recomendação deste tipo. Não discuta os negócios com um determinado cliente, com nenhum outro cliente da empresa ou com os concorrentes. Não selecione clientes, sem a prévia aprovação do Departamento Jurídico, com base num entendimento de que eles irão revender somente naqueles mercados ou regiões ou para pessoas especificadas pela empresa ou que eles limitarão de algum outro modo as exportações.

**Contratos de exclusividade.** Consiga orientação jurídica antes de firmar um contrato pelo qual você obrigue um cliente a adquirir todos os produtos desejados somente ou primariamente da UTC. A Comissão impõe pesadas multas a companhias que forcem os seus clientes a suprir todas as suas necessidades exclusivamente deles ou os encoraje a fazer isto através da concessão de “descontos por fidelidade”. (Observe que a concessão de descontos por quantidade é em geral uma prática comercial legítima.)

**Vinculações.** Os produtos e serviços da UTC serão vendidos pelos seus próprios méritos e não pela condição expressa ou implícita de que o cliente deva adquirir algum produto ou serviço adicional, especialmente se outro produto ou serviço for oferecido por um concorrente. Você não deve exigir a compra conjunta de produtos e/ou serviços distintos sem prévia consulta ao Departamento Jurídico.

**Discriminação.** Se a UTC ocupar uma posição dominante no mercado, ela não pode incorrer em práticas discriminatórias, ou seja, tratar alguns clientes melhor que outros. Neste contexto, o termo “clientes” abrange atacadistas e distribuidores, assim como os consumidores finais. Se houver qualquer dúvida a respeito das práticas da sua empresa quanto à discriminação, consulte o Departamento Jurídico.

**Interrupção.** A finalização do nosso relacionamento com um cliente deve ser baseada em razões comerciais legítimas, que devem ser totalmente documentadas nos seus arquivos. Consulte antes o Departamento Jurídico. Pode resultar em multa a eliminação por você de um cliente que tenha se decidido a oferecer produtos ou serviços que concorram com os produtos ou serviços da UTC. Em certas circunstâncias pode ser ilegal “cortar” um cliente cuja sobrevivência dependa daqueles fornecimentos ou onde a interrupção tenha o propósito de possibilitar à UTC assumir o controle das atividades do cliente.

As seguintes proibições estão incluídas de forma específica na legislação da UE sobre concorrência:

**Acordos restritivos.** A UE proíbe acordos e práticas conjuntas que limitem a concorrência e afetem o comércio na UE. A UE proíbe acordos ou práticas conjuntas que:

- direta ou indiretamente estipulem os preços de compra ou venda ou quaisquer condições para o comércio;
- limitem ou controlem a produção, mercados, desenvolvimentos técnicos ou investimento;
- dividam mercados ou fontes de suprimentos;
- discriminem entre clientes pela aplicação de condições diferentes em transações equivalentes;
- façam depender um contrato da aceitação pela outro parte de obrigações adicionais com relação a um produto ou serviço separado (“vinculação”).

Tais acordos são inexecutáveis e podem dar origem a pesadas multas, a menos que sejam aprovados antecipadamente pela Comissão. Alguns tipos de acordos, como a fixação de preços entre concorrentes, nunca são aprovados.

A Comissão tem emitido regulamentos que fornecem exceções automáticas para acordos de certos tipos, tais como alguns tipos de distribuição e compra exclusivas e acordos sobre pesquisa e desenvolvimento e uso de patentes e conhecimentos. Você deve consultar o Departamento Jurídico antes de negociar quaisquer acordos deste tipos.

**Abuso da posição dominante.** O abuso de uma “posição dominante” é proibido. Segundo a legislação da UE para concorrência comercial, uma “posição dominante” pode surgir se uma empresa detiver uma fatia de 35% ou mais para o produto em pauta e a área geográfica do mercado. Em qualquer caso, a determinação de se de fato existe uma posição dominante requer uma análise complexa dos fatos.

Os exemplos abaixo constituem casos de abuso de uma posição dominante:

- impor direta ou indiretamente preços injustos de compra ou venda ou outras condições injustas de comércio;
- limitar a produção, mercados ou o desenvolvimento técnico em prejuízo dos consumidores;
- discriminar entre clientes estipulando condições diferentes em transações equivalentes;
- condicionar um contrato à aceitação pela outra parte de obrigações adicionais relativas a produto ou serviço separado (“vinculação”).

A UTC pode fixar preços, decidir sobre prazos e condições de venda e selecionar clientes sem um risco significativo de violar a legislação da UE sobre concorrência comercial. Contudo, a empresa não pode tomar nenhuma destas decisões de comum acordo com um ou mais de seus concorrentes. Tais acordos ou entendimentos são conhecidos como conduta “horizontal”. Segundo a legislação da UE sobre concorrência comercial, qualquer prática horizontal de comum acordo com relação a preços, prazos e condições de venda, volumes de produção ou alocações de clientes ou regiões é ilegal, não obstante seus propósitos, justificativa comercial ou efeito real sobre a concorrência. Nenhuma atividade será empreendida pela UTC se tal atividade se constituir ou parecer se constituir numa prática conjunta.

Por exemplo, as condutas seguintes poderiam nos sujeitar a pesadas multas e causar enorme prejuízo à empresa em nível mundial:

**Acordos e práticas conjuntas.** Todos os exemplos discutidos abaixo são ilegais se eles se basearem num “acordo” ou numa “prática conjunta” entre dois ou mais concorrentes. O termo “acordo” tem uma ampla interpretação segundo a legislação da UE sobre concorrência comercial. Não há necessidade do acordo ser formal ou escrito e praticamente qualquer comunicação com os concorrentes que envolva uma troca de informações delicadas do ponto de vista da concorrência pode ser usada como evidência de um acordo.

As atividades discutidas na próxima página são ilegais mesmo que não haja acordo mas apenas uma “prática conjunta”. Uma prática conjunta pode brotar de um entendimento alcançado numa ocasião aparentemente inocente tal como uma reunião numa associação comercial ou numa partida de golfe. As ações pelas quais as empresas “conscientemente substituam os riscos da concorrência por uma cooperação na prática” são consideradas práticas conjuntas ilegais.

Não há normalmente nenhuma evidência escrita que comprove um acordo ou uma prática conjunta ilegal, mas um acordo ou uma prática conjunta podem ser inferidos de comunicações telefônicas mal entendidas, frases mal expressas em memorandos e no correio eletrônico, observações feitas por empregados da empresa a clientes ou concorrentes ou a ausência pura e simples de qualquer outra explicação plausível.

**Exemplo:** Você reclama com o representante de vendas de um grande concorrente sobre os produtos de um concorrente de menor porte — “Eu creio que nós vamos ter de tomar algumas medidas para acertar isto.” O representante de vendas do concorrente redige um memorando para a empresa dele declarando, “Eu entendo que outra grande empresa do nosso setor planeja tomar medidas para neutralizar o problema criado no mercado pelo concorrente de menor porte X”. Duas semanas depois, a empresa inicia um vigoroso programa de redução de preços direcionado ao produto de X e logo depois o seu concorrente inicia um programa semelhante.

Mesmo que tais decisões sobre os preços não tenham sido tomadas pelos indivíduos envolvidos, o memorando pode muito bem ser usado como evidência de um acordo ilegal ou de prática conjunta para atacar X.

**Fixação de preços.** A fixação de preços pode ocorrer mesmo que não haja acordo sobre preços específicos ou sobre faixas de preços.

**Exemplo:** Durante uma reunião da associação comercial você bate um papo informal com representantes de fábricas concorrentes. Alguém diz “Eu não sei sobre vocês, mas as nossas margens de lucro não estão tão boas quanto já foram”. Um representante de outro concorrente diz então “Eu gostaria que nós pudéssemos fazer algo com relação a estes enormes descontos.” Você então balança a sua cabeça afirmativamente. Dentro de poucos meses todas as

empresas cujos representantes estavam presentes aumentam os seus preços.

Com base nestes fatos, a Comissão poderia concluir que todos os representantes presentes por ocasião da conversa combinaram a fixação de preços.

Em qualquer situação em que você se defronte com seus concorrentes, você deve logo se afastar de qualquer discussão sobre um assunto que envolva concorrência e consultar imediatamente o Departamento Jurídico sobre a conversação.

**Acordos dirigidos a prazos e condições de venda.** A proibição de acordos entre concorrentes se aplica não só a preços mas também a prazos e outras condições de venda, incluindo prazos de créditos, programas promocionais, descontos, tarifas de serviços e prazos de entrega. Qualquer acordo ou prática conjunta para limitar a produção pode ser também ilegal, mesmo que não haja entendimento sobre os preços a serem cobrados por qualquer um dos concorrentes.

**Acordos com relação a clientes.** Acordos entre a UTC e seus concorrentes com relação a clientes para quem venderemos ou não os nossos produtos são ilegais. Acordos ou práticas conjuntas ilegais incluem não somente entendimentos envolvendo alocações de clientes ou regiões mas também práticas conjuntas de concorrentes para não vender a certos clientes ou categorias de clientes. Por exemplo, uma recusa conjunta de vender a quem concede descontos, a quem se constitua num risco quanto ao crédito ou mesmo a negociantes inescrupulosos, materializa um boicote ilegal, ainda que tal ação fosse legal se feita de forma independente. Da mesma maneira, um acordo entre várias empresas para se recusarem a vender para um cliente a menos que ele se exima de negociar com um outro fornecedor é ilegal, mesmo que tal fornecedor possa estar envolvido em práticas comerciais injustas. Em resumo, apesar da justificativa do ponto de vista comercial, a legislação da UE sobre concorrência comercial não permite que concorrentes ajam de comum acordo para determinar com quem eles irão ou não negociar.

### **Associações comerciais e organizações profissionais.**

Alguns empregados da UTC participam de tempos em tempos em várias associações comerciais e organizações profissionais. Estas organizações fornecem uma oportunidade aos concorrentes para discutir assuntos que podem ser considerados delicados do ponto de vista da concorrência. Portanto, um cuidado especial deve ser tomado para evitar discussões que, em retrospecto, possam resultar em alegações de ter havido um acordo ou prática conjunta contra a lei. A simples presença em qualquer reunião em que assuntos embaraçosos relativos à concorrência sejam abordados pode ser usada como evidência de que você e a UTC sejam partícipes conjuntos de um conluio restritivo, mesmo que você não participe de tais discussões.

Primeiro, é política da UTC que qualquer associação comercial à qual a UTC ou um empregado pertença deva dispor de uma assessoria jurídica para instruir a associação sobre as questões legais referentes à concorrência. Qualquer afastamento desta política necessita do consentimento do Departamento Jurídico.

Segundo, os seguintes procedimentos devem ser observados com relação a todas as reuniões entre membros da indústria para tratar de assuntos de interesse comum da indústria:

- Se possível, deve circular uma agenda antes de cada reunião e ela deve ser examinada pelo Departamento Jurídico para verificar se inclui assuntos delicados. Se não for viável circular uma agenda antes da reunião, você deve enviar a agenda ao Departamento Jurídico depois da reunião para possibilitar ao Departamento Jurídico manter um registro das atividades da associação.
- As reuniões entre os membros da indústria serão realizadas nas dependências da associação da indústria ou nas dependências de uma das indústrias membros.
- No caso de uma questão delicada ser levantada numa reunião, o representante da empresa tratará de imediato e publicamente de dissociar-se, como também a empresa, da discussão e pedirá que isto seja anotado na ata da reunião, abandonará a reunião imediatamente após isto e informará prontamente ao Departamento Jurídico.

- Mais importante, nenhum empregado da empresa deverá entrar em acordo ou entendimento, formal ou informal, com relação a preços, margens, prazos e condições de venda, volumes de produção, projetos de pesquisa e desenvolvimento, clientes ou mercados, nem trocar qualquer informação com relação aos preços, custos, comercialização, produção, planos de pesquisas ou qualquer estatística recente sobre vendas ou embarques de mercadoria de uma dada empresa. É permitido fornecer dados históricos à associação comercial no preparo de estatísticas gerais de mercado e dados desse tipo, desde que qualquer uma dessas informações que for revelada aos concorrentes seja coletiva e anônima. Se você tiver qualquer dúvida sobre este assunto, queira consultar o Departamento Jurídico.

**Comissões de assessoria do Governo e apresentações a órgãos governamentais.** De tempos em tempos os empregados podem ser chamados a participar com membros de associações profissionais ou comerciais em consultas de agências do Governo sobre matéria fiscal ou adoção de padrões industriais uniformes para um produto. Da mesma forma, uma ação conjunta entre empresas para apoiar ou se opor à legislação ou propostas administrativas é legal se conduzida de maneira apropriada. Tais atividades podem ser inquestionáveis, mas devido aos riscos que lhes são inerentes, as propostas para participar de qualquer ação conjunta com os concorrentes devem ser discutidas com antecedência junto ao Departamento Jurídico.

**Observação das atividades do concorrente.** A UTC irá competir com vigor em todos os mercados a que ela atende. A competição, em geral, envolve prestar atenção às atividades dos concorrentes. Contudo, em hipótese alguma, deve a empresa obter informações sobre os preços, promoções ou atividades semelhantes dos concorrentes, diretamente das empresas concorrentes. Pode ser permitido obter de terceiros informações sobre a concorrência, tais como organizações independentes de pesquisa de mercado. As informações podem também ser obtidas de maneira legal de outras fontes, mas estas fontes não devem ser usadas como canais para intercâmbio recíproco de informações entre concorrentes. Consulte a Circular de Esclarecimento sobre Política da UTC intitulada *Coleta de informações relativas à concorrência*.

A legislação sobre concorrência comercial limita as maneiras pelas quais a UTC possa conduzir as suas relações com os clientes. A empresa, quando age isoladamente, é em geral livre para selecionar seus clientes e estabelecer preços, desde que a empresa não abuse de uma posição dominante. Da mesma forma, os clientes da empresa são em geral livres para selecionar os clientes aos quais eles irão vender os produtos da UTC, para determinar os seus próprios preços de revenda para os produtos da UTC e para selecionar os fornecedores de quem eles irão adquirir produtos. Quaisquer esforços por parte da UTC para restringir estas possibilidades são tendentes a criar problemas à vista da legislação sobre concorrência comercial. Os problemas mais sérios são criados por tentativas de limitar as exportações de um cliente para outro estado membro da UE.

**Seleção dos clientes.** A UTC pode escolher os clientes com quem ela deseje negociar, mas em geral será considerado ilegal chegar a um entendimento com um cliente sobre uma negativa da UTC em negociar com um ou mais dos concorrentes do cliente. Por esta razão, você deve ser cuidadoso por ocasião de qualquer discussão com os seus clientes sobre os seus negócios ou intenções para o futuro com relação a qualquer outro cliente atual ou em potencial. Caso surja uma questão deste tipo, você deve consultar o Departamento Jurídico da UTC. Você deve consultar também o Departamento Jurídico se desejar deixar de vender os produtos a um cliente atual cuja sobrevivência possa depender destes fornecimentos ou se o cliente for um concorrente atual ou em potencial da empresa.

**Restrições que afetam clientes e territórios.** A legislação da UE sobre concorrência comercial limita com rigor o poder da UTC para impor restrições sobre o território no qual um cliente possa revender mercadorias ou sobre os compradores aos quais um cliente possa revender. Em particular, quaisquer restrições diretas ou indiretas impostas à capacidade de um cliente de exportar os produtos da empresa a terceiros em outros estados membros da UE são

proibidas. A mesma regra se aplica às restrições impostas sobre o poder de um cliente que não seja da UE de importar os produtos que ele tenha adquirido da empresa dentro da UE. A Comissão e os tribunais da UE encaram tais restrições como infrações graves que podem conduzir à imposição de pesadas multas. Você deve consultar o Departamento Jurídico antes de impor qualquer destas restrições aos clientes.

**Manutenção do preço de revenda e comportamento discriminatório.** A UTC não pode concordar ou chegar a um entendimento com os seus clientes sobre os preços ou quaisquer outras condições e prazos pelos quais os clientes revendam os produtos da empresa. Todas as decisões quanto a prazos e condições de revenda devem ser deixados por conta dos nossos clientes. Os representantes da empresa podem sugerir um preço de revenda, mas devem fazê-lo de um modo que torne claro que o cliente é livre para ignorar as sugestões. Nenhuma ameaça ou coerção pode ser usada para forçar os clientes a seguir as sugestões da empresa sobre preços.

Em qualquer mercado em que a empresa seja dominante, regras complexas se aplicam sobre a imposição de “preços discriminatórios” ou abatimentos, “preços destrutivos” destinados a expulsar os concorrentes de um determinado mercado e preços “exagerados” sem relação com o valor econômico do serviço ou produto oferecido. Estes conceitos são subjetivos e em certos casos a Comissão pode se opor a práticas de preços que você não julgue que sejam discriminatórios, destrutivos ou exagerados. Por isto, se a empresa for por acaso um fornecedor dominante, você deve consultar o Departamento Jurídico com antecedência com relação à prática de preços, em particular, mudanças nas práticas de preços provocadas por concorrência atual ou potencial.

**Acordos restringindo as vendas e compras de um cliente com outros.** Os acordos entre a UTC e seus clientes podem conter uma variedade de restrições afetando uma ou ambas as partes com relação ao fornecimento ou à aquisição de mercadorias de terceiros. As restrições mais comuns são:

- Cláusulas obrigando um cliente a adquirir produtos ou serviços exclusivamente da UTC e a não utilizar ou negociar com produtos de concorrentes da UTC. Tais acordos podem tomar a forma de “contratos de exclusividade” sob os quais o comprador se compromete a preencher todas ou a maioria das suas necessidades quanto a um determinado produto, recorrendo à UTC; e
- Cláusulas de vinculação obrigando um comprador a adquirir simultaneamente da UTC uma mercadoria ou serviço distinto.

Estas restrições são ilegais a menos que liberadas pela Comissão. Em mercados em que a UTC seja o concorrente dominante, estes tipos de restrição podem sujeitar a empresa a pesadas multas. Como esta parte da legislação é complexa, você deve consultar o Departamento Jurídico se estiver considerando um acordo impondo tais restrições a clientes da UTC.

Os distribuidores dos produtos da UTC constituem negócios independentes. Nenhuma tentativa deve ser feita de coagir ou controlar as decisões comerciais feitas por qualquer distribuidor. A UTC negociará com justiça com todos os distribuidores. Contudo, a UTC pode insistir em que os seus distribuidores obedeçam aos prazos de quaisquer contratos atuais ou futuros, às políticas enunciadas e aos objetivos quanto a volumes e outras condições desta natureza.

A legislação da UE sobre concorrência comercial cerceia o direito da UTC de evitar que os seus distribuidores lidem com produtos concorrentes. A menos que orientado em contrário pelo Departamento Jurídico, você deve supor que os distribuidores são livres para lidar com produtos concorrentes. Ao discutir as políticas da UTC com um distribuidor que lide ou esteja pretendendo lidar com os produtos de um concorrente, você deve focalizar nas expectativas da UTC a respeito do desempenho do distribuidor e à capacidade deste de atingir tais objetivos quanto ao desempenho e não no fato que o distribuidor possa estar oferecendo o produto de um concorrente.

A UTC, agindo por conta própria e de boa fé, pode interromper as suas vendas a qualquer cliente, desde que não esteja se aproveitando de uma posição dominante. Exceto em situações de emergência que justifiquem uma finalização por justa causa, tal como aquelas envolvendo problemas sérios de qualidade que afetem os produtos da UTC, qualquer finalização tem de obedecer aos prazos e condições do acordo de distribuição e às leis locais. A finalização de um distribuidor — especialmente de um que dependa em alto grau dos produtos da UTC — podem dar origem a legislação sobre concorrência e deve, portanto, ser reexaminada previamente junto ao Departamento Jurídico.

**Acordos e práticas conjuntas afetando preços e condições.** Pode ser ilegal sob a legislação da UE sobre concorrência comercial que compradores concorrentes discutam e concordem sobre preços e condições pelos quais eles adquiram mercadorias e serviços, por exemplo, quando os compradores tiverem poder de barganha no(s) mercado(s) afetado(s). Você nunca deverá discutir com outros compradores os preços que irá pagar por um produto de um fornecedor ou grupo de fornecedores, a menos que tenha obtido uma prévia revisão e aprovação do Departamento Jurídico.

**Boicote.** Como regra geral, qualquer acordo entre duas empresas para se absterem de adquirir um produto de uma terceira empresa constitui uma violação da legislação da UE sobre concorrência comercial. Por exemplo, se você participar de discussões entre compradores para colocar um certo fornecedor na “lista negra”, a Comissão pode concluir que houve um acordo ou prática conjunta para excluir o fornecedor, ainda que você de fato tenha decidido de forma independente e unilateralmente não negociar com o fornecedor.

Foros da indústria e reuniões em associações comerciais podem ser fontes de boicotes. Se você estiver presente a uma sessão, formal ou informal, e houver uma discussão que você imagine que possa levar a um boicote, você deve se dissociar da discussão. Você deve consultar o Departamento Jurídico antes de ir a qualquer reunião de debates da indústria ou reuniões similares e por certo também depois de algum incidente dessa natureza.

**Acordo de fornecimento exclusivo.** Cláusulas de exclusividade na distribuição, obrigando um fornecedor a vender produtos ou serviços exclusivamente para a UTC em vez de a concorrentes da UTC são em geral ilegais, a menos que liberadas pela Comissão. Você deve consultar o Departamento Jurídico se estiver pretendendo firmar um tal acordo.

A Comissão pode enviar membros do seu quadro (algumas vezes de surpresa) para inspecionar quaisquer escritórios da UTC localizados dentro da UE. Uma inspeção local é, naturalmente, um assunto muito sério, mas não deve ser causa de pânico descabido. Ela não significa que a empresa esteja envolvida em nenhuma ação ilícita. Se as diretrizes aplicáveis forem seguidas, a inspeção deve causar apenas uma perturbação mínima. Porém, é imperioso lidar com uma inspeção local pela Comissão com cuidado e de forma adequada. Você deve informar ao Departamento Jurídico imediatamente ao se defrontar com um pedido de informações ou com uma vistoria pela Comissão.

Lembre-se de que toda documentação criada por empregados da UTC e relacionada com as suas funções na empresa — mesmo se elaboradas em casa ou que não se pretenda mostrar a outrem — pode ir parar nas mãos das autoridades que cuidam da legislação sobre concorrência. Por isto, os empregados devem ser cuidadosos ao prepararem todos os documentos e ao criar arquivos eletrônicos, aí incluído o correio eletrônico, mesmo se destinados somente a uso interno ou individual. Os empregados devem também se familiarizar e se ater às políticas de guarda de documentação que se apliquem às suas unidades.

A Comissão (assim como outras autoridades envolvidas com a legislação sobre concorrência comercial) tem o poder de obter os documentos da empresa — incluindo correspondência formal, relatórios e memorandos, correio eletrônico, rascunhos e notas manuscritas informais de cada empregado, registros telefônicos, documentos mantidos em casa e outros itens aparentemente particulares. A despeito do propósito inocente de tais documentos ou do fato de que eles representem apenas o processo de raciocínio íntimo de um indivíduo em particular e não de uma política empresarial, as autoridades que zelam pela aplicação da legislação sobre concorrência comercial podem usá-los contra a UTC.

Os riscos estão presentes mesmo na mais simples das transações. Sempre que você perceber uma possível infração da legislação sobre concorrência comercial, é da sua responsabilidade consultar o Departamento Jurídico. O Departamento Jurídico pode orientá-lo sobre como atingir as suas metas comerciais globais e simultaneamente permanecer em total obediência à legislação da UE sobre concorrência comercial.

