

Guia antimonopoli per a empleats

Una carta del President

El compliment de les lleis antimonopoli és una qüestió de la més alta prioritat per a United Technologies Corporation (UTC). Aquesta Guia ha estat creada per ajudar-lo a complir aquestes lleis, a familiaritzar-lo amb els principis generals de la llei antimonopoli i a les sancions associades amb les violacions d'aquesta, i a ajudar-lo a reconèixer temes o qüestions sobre els quals hauria de buscar el consell del Departament Jurídic.

Les lleis antimonopoli han estat creades per protegir i promoure la competència. Aquestes lleis reflecteixen la creença que en un mercat vigorosament competitiu, les empreses més innovadores i eficients prosperaran i els consumidors tindran els millors productes i serveis disponibles als preus més baixos. La UTC es compromet amb els objectius de les lleis antimonopoli i és política de UTC i responsabilitat de cada empleat assegurar que els negocis es porten a terme en compliment amb aquestes lleis..

Una violació d'una llei antimonopoli fins i tot relacionada amb una transacció menor pot tenir greus conseqüències per als individus, inclosa la pena de presó, i pot comportar sancions financeres importants i desprestigi per a la UTC. Els empleats que no compleixin amb la llei i la política de la UTC estan també subjectes a acció disciplinària, cosa que inclou l'acomiadament. Us convido a llegir aquesta Guia amb atenció, a seguir-ne els consells i a posar-se en contacte amb el Departament Jurídic si té alguna pregunta.



George David
President i director

Índex de matèries

Pàgina

Política de compliment de lleis antimonopoli
de United Technologies Corporation

1

Per què les lleis antimonopoli mereixen
la nostra atenció

1

Pràctiques comercials subjectes a examen:
conducta conjunta o d'una sola empresa

2

 Tractes amb els competidors

2

 Tractes amb els clients

4

 Tractes amb els proveïdors

6

Atenció a frases ambigües que podrien
ser malinterpretades

6

El paper del Departament Jurídic

7

Política de compliment de lleis antimonopoli de United Technologies Corporation

La política de United Technologies Corporation (UTC), de les seves filials i sucursals és complir estrictament amb les lleis d'Estats Units i de cada jurisdicció dels llocs on operem. Això inclou el compliment estricte de les lleis antimonopoli. Qualsevol empleat és responsable d'assegurar-se que la manera d'operar de l'empresa es faci d'acord amb les lleis i amb al Codi ètic de la UTC.

Aquesta Guia ha estat creada per ajudar-vos a reconèixer situacions comercials que plantegen qüestions antimonopoli perquè pugueu rebre assessorament si el necessiteu. Aquesta Guia no és un resum de les lleis antimonopoli aplicables, que poden ser complexes i subtils quan s'apliquen a circumstàncies particulars. Més aviat, es tracta d'una guia per evitar aquelles conductes que podrien crear fins i tot l'aparença d'una preocupació per la qüestió de monopoli. Tota actuació que pugui ocasionar dubtes en qüestions antimonopoli hauria de ser revisada prèviament pel Departament Jurídic.

Aquesta guia no tracta aquelles lleis antimonopoli relatives a les adquisicions, alienacions, fusions i joint ventures. Si està considerant una transacció en què la UTC adquireixi o renunciï al control d'una empresa o els seus actius, hauríeu de consultar amb el Departament Jurídic.

Per què les lleis antimonopoli mereixen la nostra atenció

El no compliment de les lleis antimonopoli presenta riscos greus per a l'empresa, els seus empleats i accionistes. Les penalitzacions per violacions d'aquestes lleis són severes, i inclou la pena de presó per a individus, multes importants i un perjudici greu i de llarga durada per a la reputació de la UTC.

- 1. Els empleats que no compleixin les lleis antimonopoli seran subjectes a accions disciplinàries** — Dependent de la seriositat de la violació, aquesta acció pot incloure l'acomiadament del lloc de feina.
- 2. Sancions penals** — La violació de la Llei Sherman (Sherman Act), la principal llei federal antimonopoli dels Estats Units, constitueix un delict major. Per a cada delict, una persona pot ser empresonada fins a deu anys i ser multada amb fins a 1 milió de dòlars. Una corporació pot ser multada amb fins a 100 milions de dòlars o una multa màxima alternativa de dues vegades els seus guanys o pèrdues monetàries (allò de les dues coses que sigui major) derivades del delict. Algunes multes recents han estat de centenars de milions de dòlars. El govern persegueix vigorosament les demandes per delictes majors i insisteix en la imposició de penes considerables i enormes multes per violacions, com són la fixació de preus, frau de licitacions i assignació de clients i mercats.
- 3. Grans indemnitzacions per danys i perjudicis en una causa civil** — Les indemnitzacions per danys i perjudicis en les causes civils poden arribar a centenars de milions de dòlars. Als demandants que guanyen la causa se'ls concedeix automàticament una quantitat corresponent al triple del danys reals. Atrets per guanyar el triple dels danys ocasionats, els distribuïdors, clients i fins i tot proveïdors sovint proven de convertir els litigis comercials comuns en una violació de les lleis antimonopoli.
- 4. Responsabilitat conjunta i solidària** — Cada persona i cada corporació que participi d'una violació de les lleis antimonopoli és responsable del 100% dels danys resultants o recàrrecs, fins i tot si l'empresa només té una quota de mercat extremadament petita del mercat afectat. A més, a l'empresa i la seva asseguradora només se li permet indemnitzar les persones per aquesta responsabilitat.
- 5. Requeriments judicials** — Els requeriments judicials i els manaments per a la “suspensió i cessament d'activitats” poden contenir prohibicions que van més enllà de l'abast de la violació original. Aquestes prohibicions, que poden durar dècades, poden limitar greument el futur funcionament i oportunitats de l'empresa.
- 6. Prohibició de contractes amb el govern** — A la UTC se li podria prohibir que treballi com a contractista amb el govern federal, el nostre principal client a nivell mundial, a causa d'una violació penal o civil de les lleis antimonopoli federals o estatals.

- 7. Pagament dels honoraris dels advocats del demandant** — Si guanya, el demandant té dret a què se li concedeixin els honoraris dels advocats, fins i tot en el cas que els danys siguin petits.
- 8. Costos elevats per a la defensa legal** — Els litigis per qüestions d'antimonopoli són molt cars i requereixen advocats antimonopoli especialitzats, així com economistes experts en lleis antimonopoli, comptables i altres testimonis. Pot no existir assegurança per pagar aquests costos, que sigui inadequada o inaplicable. Les conseqüències en aquests casos poden suposar càrregues greus al pressupost operatiu de l'empresa, fins i tot quan aquesta sigui innocent d'haver comès un acte il·lícit.
- 9. Pèrdua de temps** — A més de les indemnitzacions per danys i perjudicis i les despeses, els litigis per qüestions antimonopoli comporten molt de temps i energia als empleats i executius de l'empresa que han de ajudar en la defensa de la causa. Entre les activitats més comunes que han de fer hi ha buscar, identificar i revisar la documentació de l'empresa, preparar-se per testificar, respondre llargs interrogatoris escrits, suportar les declaracions jurades dels advocats de la part contrària i testificar en els tribunals.
- 10. Revelació d'informació confidencial, inconveniència empresarial i desprestigi** — El procés de descobriment de proves anterior al judici permet prendre declaracions jurades orals del personal de l'empresa i obtenir còpies d'un gran nombre de documents corporatius, entre els quals s'inclouen el correu electrònic i els diaris personals. Aquesta informació podria fer-se pública en el tribunal o en un altre fòrum públic o a través de la premsa. Aquest tipus de revelació podria perjudicar la nostra reputació, fins i tot si la conducta en qüestió és legal.
- 11. Lleis antimonopoli estatals i internacionals** — Els nostres estats i la majoria d'altres països tenen lleis antimonopoli (conegudes en alguns països com a lleis de competència), les quals normalment ofereixen un mecanisme independent de compliment de la legislació, però paral·lel a les lleis antimonopoli federals. Una violació d'aquestes lleis podria donar lloc a una investigació per part dels múltiples organismes reguladors o a litigis per la mateixa matèria en dos o més tribunals alhora.

Pràctiques comercials subjectes a examen: conducta conjunta o d'una sola empresa.

Les lleis antimonopoli han estat creades per protegir el nostre sistema de lliure mercat i es basen en la premissa que una vigorosa competència donarà lloc a la millor assignació de recursos econòmics, amb productes i serveis als preus més baixos i de la més alta qualitat. Per a aquest propòsit, les lleis antimonopoli generalment prohibeixen dos formes de conducta: (1) accions conjuntes que restringeixin injustificadament la competència i (2) accions unilaterals inadequades que mantinguin el poder de monopoli d'una empresa, o bé impulsin una empresa a una posició de monopoli, o bé amenacin seriosament a fer-ho. Altres aspectes de les lleis antimonopoli prohibeixen certs tipus de discriminació en preus i pràctiques comercials injustes.

La següent informació resumeix i ofereix orientació sobre temes antimonopoli que puguin sorgir en els nostres tractes amb els competidors, clients i proveïdors:

Tractes amb competidors

Els contactes i els acords amb els competidors són molt perillosos, i han estat una de les qüestions més freqüents d'accions penals per part d'avocats de temes antimonopoli, així com accions per danys triples per part de demandants privats. La política de la UTC és prendre les seves pròpies decisions respecte a quins productes i serveis oferir, on i com oferir-los, i quan cobrar per ells.

En general, les lleis antimonopoli prohibeixen acords entre competidors que restringeixen injustificadament la competència. Els empleats haurien d'anar amb molt de compte en establir contacte amb algú de la competència. Sense una finalitat vàlida i lícita, no ha d'existir cap acord (ni intent d'arribar-ne a un) amb cap representant de la competència quant a preus, política de preus, descomptes, permisos o altres condicions de venda. Existeixen prohibicions semblants contra acords (o intents d'arribar a acords) amb un competidor, amb objecte de limitar-ne la producció, assignar clients, mercats o territoris, boicotejar un client o proveïdor, o aturar els avenços tecnològics.

Què és un acord?

Un acord és un intercanvi de garanties que estipula que les parts de l'acord actuaran o no de certa manera. El concepte "acord" en les lleis antimonopoli és molt ampli, i va més enllà de simplement un acord explícit o escrit entre competidors fins a, per exemple, apujar o estabilitzar els preus. Un demandant pot intentar demostrar que existeix "acord" entre competidors sense cap prova del fet que es tracti d'un acord explícit o escrit. Més aviat, el jurat pot inferir que hi ha hagut acord o un "entesa" a partir de tots els fets i circumstàncies. Alguns tribunals i membres del jurat troben que hi ha hagut acord fins i tot en casos en què els participants no s'han comunicat directament els uns amb els altres sobre la finalitat, els detalls o mitjans pels quals durien a terme el suposat acord. Els membres del jurat poden inferir que s'ha produït acord per la conducta només o per esdeveniments de mercat, per exemple, en un augment de preus que suposadament són resultat d'un contacte previ amb un competidor.

En conformitat amb això, els empleats han d'evitar qualsevol situació per la qual els altres puguin inferir un acord entre competidors. La via més segura és negar-se a participar en qualsevol reunió o comunicació amb un competidor llevat que pugui provar-se clarament i amb facilitat que hi ha una finalitat vàlida i legal. Un empleat no ha de parlar mai amb un competidor sobre les ofertes proposades, clients o territoris comercials, o de qualsevol altra informació relacionada amb la competència de preus o comercialització de béns i serveis. Si un competidor comença a discutir de qualsevol d'aquests assumptes, hauríeu de negar-vos immediatament a participar, deixar la reunió o acabar d'altra manera la discussió i posar-se en contacte amb el Departament Jurídic al més aviat possible. Les excepcions a aquestes directrius, com per exemple transaccions legítimes de subministraments entre empreses o joint ventures, haurien de ser aprovades prèviament pel Departament Jurídic. A més, no hauria de fer servir tercers, inclosos els consultors o proveïdors, per fer arribar una informació a un competidor, la qual seria inadequada si aquesta es fes arribar directament al competidor.

Quins tipus d'acords són il·legals?

Els tribunals han determinat que és tan probable que certs tipus d'acord afectin la competència que no es requereix cap investigació detallada. Aquests tipus d'acords es consideren il·legals per se, perquè els tribunals gairebé sempre suposen que afecten negativament la competència, sense tenir-ne en compte la finalitat o conseqüències. A més, fins i tot un intent d'establir un d'aquests acords pot ser il·legal i contrari a la política de la UTC.

• Fixació de preus

Els més destacats d'entre els acords il·legals per se són els relatius a la fixació de preus. El concepte de fixació de preus és molt ampli i inclou els esforços col·lectius per determinar licitacions, fixar o estabilitzar preus, establir una fórmula o mètode per calcular preus, acordar descomptes estàndard o nivells de reemborsaments, establir termes o garanties de crèdit estàndards i acordar el moment precís de l'anunci de canvis de preus. És probable que aquesta conducta sigui perseguida penalment i se la consideri com a fixació il·legal de preus.

En els entorns altament competitius en els quals opera la UTC, pot ser necessari supervisar els preus dels competidors i reaccionar als canvis realitzats pels altres. No hi ha res que prohibeixi la UTC competir de manera independent, unilateral i legítima amb els preus oferts pels competidors.

D'aquesta manera, els empleats poden obtenir informació de preus dels competidors a partir de fonts legítimes com són els clients i les publicacions de la indústria del sector. Però els empleats de l'empresa han d'identificar sempre clarament per escrit on van obtenir la informació sobre preus de la competència.

Tanmateix, la política de la UTC no permet intercanviar llistes de preus, licitacions o pressupostos amb els competidors. Aquesta conducta pot contribuir a l'aparença de conspiració, fins i tot quan no hi ha de fer cap acord entre els competidors amb relació als preus.

• Assignació de clients o territoris comercials

Poden considerar-se il·legals per se els acords entre competidors amb objecte d'assignar clients o territoris. Per tant, no establiu cap acord o intenteu establir-lo amb un competidor per vendre o abstenir-se de vendre a un client o classe de clients. Ni tampoc establiu cap acord o intenteu establir un acord amb un competidor vendre o abstenir-se de vendre en una zona geogràfica, ni tampoc acordeu o intenteu acordar dividir o compartir el negoci d'un client.

• Boicots de grups i negatives col·lectives a fer tractes

Els acords entre competidors per negar-se a fer tractes amb un altre competidor, poden ser per se il·legals en certes circumstàncies, especialment quan els competidors que han establert l'acord tinguin gran poder en el mercat, o en els casos en què neguen al competidor exclòs l'accés a certa instal·lació, subministrament o mercat que aquest necessita per competir amb eficàcia. No proposeu, considereu o estigueu d'acord amb els termes que tenen aquest efecte sense la revisió o autorització prèvies del Departament Jurídic.

• **Activitats de les associacions de comerç**

Alguns empleats participen de tant en tant en diverses associacions de comerç i organitzacions professionals. Les associacions de comerç realitzen funcions legítimes com vigilar les regulacions del govern, la legislació proposada o els codis de seguretat o salut que afecten la indústria o que milloren la seguretat del producte. Tanmateix, aquestes organitzacions, si se'n fa un ús inadequat, poden proporcionar una oportunitat perquè els competidors parlin de qüestions que podrien ser considerades com sensibles des del punt de vista de la competència. Per tant, és important que qualsevol comunicació amb competidors reals o potencials en reunions d'associacions de comerç o altres activitats de la indústria comunes contingui només la informació necessària per al funcionament legítim del grup. Eviteu aquelles discussions que, en retrospectiva, podrien donar lloc a al·legacions que s'ha produït un acord il·lícit. La sola presència en una reunió en què es parli de temes sensibles a la competència pot usar-se com a prova que la UTC i vostè són part d'un acord restrictiu, fins i tot quan no heu participat en aquestes discussions.

Primer, és política de la UTC que qualsevol associació comercial a la qual pertanyi la UTC o un empleat ha de tenir assessorament jurídic que aconselli aquesta associació en qüestions de dret de competència. Qualsevol desviament d'aquesta política requereix l'aprovació del seu corresponent Departament Jurídic.

Segon, cal complir els procediments següents amb referència a totes les reunions entre membres d'associacions de comerç relatives a temes d'interès comú de la indústria:

- S'hauria de fer circular un ordre del dia per avançat i per a cada reunió i, en cas de ser factible, hauria de ser revisat pel corresponent Departament Jurídic per tal de determinar si inclou o no temes sensibles a la competència. No assistiu a reunions si hi ha temes inadequats inclosos a l'ordre del dia. Si no és pràctic fer circular un ordre del dia abans d'una reunió, hauríeu de procurar enviar l'ordre del dia al Departament Jurídic després de la reunió per permetre que el Departament Jurídic, segons s'escaigui, mantingui un registre de les activitats de l'associació. L'associació comercial hauria de mantenir també actes de la reunió i el representant de l'empresa hauria d'enviar aquestes actes al Departament Jurídic, sempre que sigui factible, en rebre-les.
- En el cas que a la reunió es plantegi alguna qüestió sensible a la competència, el representant de l'empresa es distanciarà immediatament i públicament ell/ella mateix/a i l'empresa d'aquesta discussió, demanarà que consti en les actes de la reunió, abandonarà la reunió immediatament a continuació, i n'informarà ràpidament el Departament Jurídic.
- I el més important, cap empleat de l'empresa no celebrarà cap acord o contracte, formal o informal, relatiu a preus, marges, termes i condicions de venda, volums de producció, projectes de desenvolupament i recerca, clients o mercats. A més a més, no s'intercanviarà cap informació relativa als preus o costos, marketing, producció, plans de recerca o qualsevol venda recent o estadístiques d'enviaments d'una empresa individual. Pot ser permès proporcionar determinades dades històriques a l'associació de comerç per tal de reunir, per exemple,

estadístiques generals de mercat, sempre i quan qualsevol dada que sigui divulgada a competidors sigui agregada i anònima. Abans de compartir qualsevol dada amb una associació comercial, hauríeu d'obtenir la revisió i aprovació del Departament Jurídic per compartir aquestes dades.

- Qualsevol afiliació en una associació de comerç ha de ser aprovada prèviament per la unitat corresponent de l'empresa i pel Departament Jurídic i cal fer-la en conformitat amb aquestes directrius i qualsevol directriu de l'associació de comerç expedides per la unitat de l'empresa.

El contacte amb els competidors és la preocupació més seriosa i sensible en el tema de lleis antimonopoli, i cal tenir una gran cura sempre que hi hagi ocasió que aquest contacte existeixi. Qualsevol qüestió relativa al manteniment d'una comunicació adequada amb els competidors o la participació en una associació de comerç ha de referir-se al Departament Jurídic.

Tractes amb els clients

Certes activitats relacionades amb els clients, com per exemple establir preus per sota del cost, discriminació de preus, desqualificar els productes o serveis d'un competidor, vincular un producte o servei a un altre, tractes exclusius, restricció dels termes segons els quals els clients poden revendre o finalitzar la relació amb un client sense una finalitat legítima, poden crear greus problemes d'antimonopoli. Moltes d'aquestes pràctiques són particularment susceptibles ser sotmeses a un examen antimonopoli allà on l'empresa tingui una posició de mercat significativa o dominant. Aquesta secció descriu aquestes pràctiques en general i identifica aquelles situacions on és important consultar amb el Departament Jurídic abans d'emprendre cap acció.

Establiment de preus per sota del cost

En certes circumstàncies, les lleis antimonopoli requereixen que les empreses posin preu als seus productes i serveis per sobre d'una mesura adequada de cost, per exemple, en el cost mitjà variable. Aquesta qüestió es planteja quan establir preus per sota del cost podria eliminar els petits competidors i permetre que després una empresa apugés els preus i recuperés els seus costos i guanys perduts. En aquest àmbit les lleis antimonopoli són molt complexes i cal posar-se en contacte amb el Departament Jurídic si algun dels nostres preus podria considerar-se per sota del cost.

Discriminació de preus

Una altra pràctica que pot plantejar qüestions sobre antimonopoli o regulacions és la discriminació de preus, garanties promocionals o serveis entre els diferents compradors quan afecta la competència. En algunes circumstàncies, un tribunal podrà fixar-se en el preu “net” d’un producte venut a diferents compradors després de reduir el valor dels incentius, les garanties i serveis addicionals. D’altra banda, la llei ofereix defenses en cas de necessitar-se diferents preus per igualar-se a la competència o reflectir els diferents costos necessaris per fer negocis. En aquest tema, la legislació sobre discriminació de preus és també molt complexa i cal posar-se en contacte amb el Departament Jurídic quan algun dels nostres preus pugui ser considerat discriminatori o pugui perjudicar la competència dels rivals o entre compradors.

Desqualificació

Per bé que podem comparar els nostres productes i serveis amb els dels nostres competidors, cal anar en compte amb els contactes diaris amb els nostres clients per no fer comentaris o comparacions falses sobre productes o serveis dels nostres rivals. És permès i legítim explicar als nostres clients els aspectes negatius dels productes i serveis d’un competidor, mentre la descripció no porti a engany i sigui rellevant en una situació concreta de venda.

Vinculació

Els acords vinculants es produeixen quan un venedor requereix que un comprador que vol un producte (o servei) compli un segon producte (o servei) que el comprador pot no voler, com a condició de la compra del primer producte. Si el venedor té una posició en el mercat molt sòlida en el producte i pot causar un impacte competitiu negatiu en el mercat del producte, el venedor s’arrisca a una demanda per constituir aquest acord un acord il·legal de vinculació. Cal consultar amb el Departament Jurídic abans de proposar al client aquest tipus d’acord.

Acords de tractes exclusius

Els acords de tractes exclusius inclouen contractes en què un comprador està d’acord a comprar a un proveïdor tots el que necessita per a un producte o servei concret. Aquests acords poden ser en favor de la competència: per exemple, quan l’acord es fa per una durada raonable i el comprador es beneficia establint el preu que paga o garantint-ne la disponibilitat. Aquests acords han de ser autoritzats prèviament pel Departament Jurídic, perquè en certes circumstàncies poden reduir injustificadament les oportunitats de rivals.

Relacions amb clients de revenda

No establiu acords amb distribuïdors sobre els preus de revenda dels nostres productes. Estan permesos els preus de revenda recomanats, però cal consultar amb el Departament Jurídic abans de fer cap recomanació. Sense l’aprovació prèvia del Departament Jurídic, no seleccioneu clients amb la condició que vendran només en mercats o territoris o a persones especificades per nosaltres.

La distribució dels nostres productes a través de canals de distribució, tant independents com propietat de l’empresa, poden plantejar problemes antimonopoli perquè l’empresa és, alhora, proveïdora i competidora. La llei no requereix que als distribuïdors propietat de l’empresa o independents, se’ls atorgui un tractament igual pel que fa a preus, assignació de productes o serveis de marxandatge, però els distribuïdors independents sovint es queixen si perceben que no estan reben condicions i termes iguals. Els acords de distribució dual són complicats i hauríeu de consultar amb el Departament Jurídic abans d’establir un acord d’aquest tipus. També, com que els distribuïdors propietat de l’empresa competeixen amb els distribuïdors independents, no hi pot haver acord de preus entre ells.

Finalitzacions

La finalització de la nostra relació amb un client ha d’estar basada en raons empresarials legítimes, les quals hauríeu de documentar completament. Caldria consultar abans el Departament Jurídic. Poden produir-se multes si finalitzeu la relació amb un client que ha decidit oferir serveis o productes que competeixen amb els nostres serveis o productes. En certes circumstàncies, pot ser il·legal “deixar de banda” un client la supervivència del qual depèn d’aquests subministres, o quan la finalització de la relació és per permetre que la UTC assumeixi les activitats d’un client que pot estar també competint amb la UTC.

Tractes amb proveïdors

Molts dels principis antimonopoli que s'apliquen als nostres tractes amb clients també s'apliquen a les nostres relacions amb proveïdors, especialment allà on l'empresa té una posició de mercat significativa o dominant. Això inclou acords de vinculació, discriminació de preus, finalitzacions de les relacions i tractes exclusius. Hauríeu de consultar amb el Departament Jurídic abans de participar en aquesta conducta amb els proveïdors.

Reciprocitat

La reciprocitat vol dir estar d'acord a comprar els productes o serveis d'un proveïdor amb la condició que el proveïdor també estigui d'acord a comprar els nostres productes i serveis. Una empresa amb gran poder adquisitiu en un mercat concret ha d'anar amb molt de compte per evitar fer servir aquest poder per coaccionar els proveïdors a adquirir els seus productes o serveis. Per bé que en alguns casos podríem no tenir aquest poder adquisitiu i podria ser possible estructurar un acord legal per comprar recíprocament, la nostra política general és no fer-ho. Qualsevol excepció a aquesta política ha de ser autoritzada prèviament pel Departament Jurídic.

Recepció de preus discriminatoris

En certes condicions, les lleis antimonopoli prohibeixen que un comprador indueixi a un venedor perquè a aquest ofereixi un preu discriminatori. Atesa la complexitat de les qüestions de preus discriminatoris, haurien de referir-se al Departament Jurídic per a la seva revisió.

El doble paper dels proveïdors

En general, s'hauria de ser conscient que una empresa pot funcionar en una transacció amb nosaltres com a proveïdor i en una altra, com a competidor. Quan un proveïdor és o podria ser un competidor potencial per a nosaltres, s'hauria d'anar en compte de no transmetre informació que sigui inadequada per compartir amb un competidor o arribar a un acord relatiu al preu o condicions d'una venda del producte competitiu. Si us plau, consulteu amb el Departament Jurídic per crear salvaguardes dissenyades per evitar la transferència d'informació competitiva a un proveïdor que també sigui un competidor.

Atenció a les frases ambigües que es poden malinterpretar

Sovint, les causes per antimonopoli estan relacionades amb preguntes subjectives sobre intenció i motiu. Amb freqüència, els advocats del demandant busquen frases ambigües o iròniques que poden citar-se fora de context o malinterpretar-se com indicatives d'intencions o conductes anticompetitives. A continuació hi ha alguns exemples de frases que poden estar subjectes a malinterpretar-se:

Relacionades amb la posició de mercat:

“El pla de la nostra empresa és assolir el domini del mercat.”

Problema: Un regulador o demandant podria malinterpretar la frase “el pla és assolir el domini” com a prova d'un intent legal de monopolitzar un mercat.

Relacionades amb els competidors:

“Hauríem d'esprémer-los com un raïm.”

Problema: Un regulador o demandant podria malinterpretar “esprémer”, “bloquejar”, “destruir” i altres termes semblants si fossin admissió d'un pla amb intencions il·legals o depredadores, diferents a la competència legítima i agressiva sobre els seus mèrits.

Relacionades amb la fixació de preus:

“sembla que hi ha consens en la indústria que s'apujaran els preus.”

Problema: Un regulador o demandant podria malinterpretar una interpretació legítima d'esdeveniments en el mercat i les forces del mercat com una admissió que els competidors s'han posat d'acord per pujar els preus.

Relacionades amb zones de la seva respectiva competència:

“Deixeu que es quedin en el seu mercat; aquest és el nostre territori”.

Problema: Un regulador o demandant podria malinterpretar la frase “el seu mercat,” i “el nostre territori” com si indiquessin que els rivals han acordat l'assignació de mercats.

Relacionades amb els vostres documents:

“Si us plau, destruiu-los després d’haver-los llegit”.

Problema: Un regulador o demandant podria malinterpretar aquesta frase o altres semblants de manera que semblés que el document contenia informació inadequada o suggerir una conducta il·legal.

En resum:

Aneu en compte quan escriviu i parleu, i eviteu qualsevol frase, fins i tot quan la feu en broma, que pogués ser malinterpretada. Existeix la possibilitat que qualsevol text pugui ser descobert i presentat en cas de produir-se una demanda, fins i tot esborranys antics de cartes i memoràndums (fins i tot aquells esborranys que han estat guardats electrònicament), notes escrites a mà, missatges electrònics, correu electrònic, diaris personals, llibres amb dates i calendaris. A més, es potser cal presentar els documents al Govern a causa d’un procés de revisió d’antimonopoli d’una adquisició proposada o una empresa conjunta. És extremadament important tenir en compte els principis antimonopoli en escriure i parlar i assegurar-se que es parla i escriu amb precisió en tot moment. També, quan demanem un tercer un document de part nostra o per al nostre benefici, és important que aquests documents d’un tercer estiguin elaborats tenint en compte aquests principis antimonopoli, atès que aquests documents poden ser citats judicialment en un procediment antimonopoli també.

Investigacions, inspeccions i embargaments

És possible que com a part d’una investigació del govern (de vegades, sense anunciar-ho), funcionaris governamentals inspeccionin les nostres oficines per retirar documents. Una inspecció “en el lloc” és, naturalment, una qüestió molt seriosa però no hauria de ser causa d’alarma indeguda. No significa que la UTC hagi violat alguna llei. Si se segueixen les corresponents directrius, la inspecció hauria de causar només unes mínimes molèsties. Tanmateix, és imperatiu enfrontar-se a una inspecció “en el lloc” amb cura i apropiadament. Cal que informeu el Departament Jurídic immediatament quan us enfronteu a una sol·licitud d’informació o una cerca de documents per part de les autoritats governamental. Hauríeu de fer ús dels vostres millors esforços per assegurar-vos que hi ha un advocat present abans de discutir res amb els inspectors. També hauríeu de fer un seguiment acurat de quins documents revisen i/o copien les autoritats governamentals.

El paper del Departament Jurídic

En complir amb les vostres responsabilitats, de tant en tant us trobareu amb conductes o situacions que plantegen qüestions d’antimonopoli. Si us enfronteu amb una situació d’aquesta mena, o si no esteu segur de si una situació determinada està relacionada amb qüestions antimonopoli, no continueu amb la vostra conducta o conversa fins que consulteu amb el vostre supervisor o us poseu en contacte amb el Departament Jurídic.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101