

Guia per a empleats sobre dret de la competència de la Unió Europea

Benvolgut company de la UTC :

Aquesta Guia ha estat preparada per ajudar-vos a entendre les lleis de competència de la Unió Europea. A mesura que creix la nostra empresa i les seves activitats comercials esdevenen més globals i més complexes, tots els empleats han d'entendre i complir aquestes lleis.

Si us plau, llegiu aquestes normes i apliqueu-les amb cura. Les lleis de competència tenen molts matisos, i hauríeu de consultar el Departament Jurídic en cas de tenir dubtes sobre la legalitat d'una activitat en particular. També és important que evitem accions o declaracions que donin la impressió d'una conducta qüestionable.

Aquesta Guia no tracta de les lleis de la competència tal com s'apliquen a les adquisicions, fusions i joint ventures. Si esteu considerant una transacció en la qual la UTC adquireixi o renunciï al control sobre una empresa o els seus actius, consulteu amb el Departament Jurídic.

Consulteu aquesta Guia amb regularitat i seguiu aquestes directrius, les quals permeten que la UTC compleixi amb els seus objectius comercials i amb les seves obligacions jurídiques.



George David
President i director

Índex de matèries

Pàgina

Introducció	1
Directrius generals	2
Resum de les Lleis de Competència de la Unió Europea	3
Relacions amb competidors	4
Relacions amb clients	6
Relacions amb distribuïdors	7
Relacions amb proveïdors	7
Investigacions, inspeccions i embargaments	8
Creació de documents	8
Conclusió	9

Introducció

Aquesta Guia ha estat preparada per la United Technologies Corporation (“UTC”) i les seves filials per tal d’ajudar-vos a entendre les lleis de la Unió Europea (“UE”) en relació amb la justa competència.

La UE està constituïda per 25 Estats membres:

- Àustria
- Bèlgica
- Xipre
- Txèquia
- Dinamarca
- Estònia
- Finlàndia
- França
- Alemanya
- Grècia
- Hongria
- Irlanda
- Itàlia
- Letònia
- Lituània
- Luxemburg
- Malta
- Països Baixos
- Polònia
- Portugal
- Eslovàquia
- Eslovènia
- Espanya
- Suècia
- Regne Unit

La UE va ser creada per millorar la cooperació econòmica i política entre els seus Estats membres i per integrar millor els mercats d’aquests països. Per a aquesta finalitat, els Estats membres de la UE han adoptat una sèrie de tractats i altres iniciatives dissenyades per regular les transaccions comercials que afecten la UE.

La UE va començar amb tres tractats diferenciats que daten de la dècada dels anys 50: el de la Comunitat Europea del Carbó i l’Acer, el de la Comunitat Europea de l’Energia Atòmica i el de la Comunitat Econòmica Europea (“CEE”). Col·lectivament, es van conèixer amb el nom de Comunitat Europea. El tractat constitutiu de la CEE va ser àmpliament revisat a principis dels anys 90 i ara es coneix amb el nom de “Tractat de la Unió Europea” (“Tractat de la UE”). Les normes relatives a la competència estan contingudes en els Articles 81-89 del Tractat de la UE. El dret comunitari sobre competència s’aplica a contractes entre empreses i a la conducta unilateral d’empreses que pot afectar el comerç entre estats membres. Tant la Comissió de les

Comunitats Europees (“Comissió”) com les autoritats nacionals de competència (“ANC”) en cada estat membre administren les lleis comunitàries sobre competència. A més a més, la majoria de membres té les seves pròpies lleis sobre competència, les quals ofereixen un règim d’aplicació separat però paral·lel. Encara que aquesta Guia es refereix només a la normativa de la UE, la majoria dels principis són aplicables a les normes nacionals de competència dels Estats membres.

La Comissió o les ANC poden actuar sota la seva pròpia iniciativa o basant-se en queixes plantejades per països membres, empreses o individus. Les decisions de la Comissió estan subjectes a la revisió per part dels tribunals de la UE a Luxemburg. Les decisions de la ANC estan subjectes a revisió per part del tribunal nacional de l’Estat membre i finalment, pels tribunals de la UE.

La Comissió o les ANC tenen amplis poders d’investigació. El personal pot visitar les empreses sense previ avís en les anomenades “inspeccions a l’alba”, inspeccionar les instal·lacions de l’empresa (i les residències privades en algunes circumstàncies) i endur-se còpies de tots els materials que puguin constituir proves. També poden prendre declaracions orals amb consentiment, obligar a respostes escrites a preguntes i celebrar vistes orals relatives a les empreses, competidors i altres tercers afectats per tal d’establir els fets del cas. Aquests procediments són complexos. Quan us enfronteu a una sol·licitud d’informació o a una inspecció de la Comissió o una ANC, cal que informeu immediatament el Departament Jurídic. (Vegeu Investigacions, Inspeccions i Embargaments)

Encara que el Tractat de la UE no estipula sancions penals, las violacions de les lleis de competència de la UE poden tenir conseqüències greus tant per a l’empresa com a per a vostè personalment. La Comissió pot imposar multes substancials –de fins a un 10% dels ingressos de la UTC arreu del món. La Comissió també pot emetre ordres de cessament i desistiment i imposar remeis jurídics estructurals que afectin significativament a com l’empresa duu a terme els seus assumptes. Alguns estats membres poden imposar sancions penals (incloent penes de presó) contra les empreses i els seus empleats individuals si es determina que són culpables d’una fixació de preus o altres violacions greus de lleis de competència.

En les pàgines següents, trobareu: (1) un resum breu i simple de directrius bàsiques; (2) un breu resum del dret de competència de la UE; i (3) una discussió més detallada de les directrius per tractar amb competidors, clients, distribuïdors i proveïdors, així com consells de com procedir davant una inspecció sorpresa. Esperem que trobeu útils aquests consells.

Directrius generals

Les directrius següents es basen en principis generals del dret de competència de la UE i s'apliquen a les operacions de la UTC dins de la UE:

Contactes i altres tractes amb competidors. Cal que eviteu qualsevol mena d'acord o pràctica concertada anticompetència, tàcit o d'altra manera, amb qualsevol dels competidors actuals o potencials de la UTC. Les "pràctiques concertades" inclouen la col·lusió entre rivals i qualsevol altra forma de conducta que afecti competidors que actuen junts amb el propòsit o efecte de restringir la competència. En els darrers anys, la Comissió ha imposat enormes multes a competidors que han participat en pràctiques anticompetència o concertades.

No discutiu mai de qualsevol de les següents qüestions amb un competidor:

- preus o descomptes
- termes o condicions de venda
- beneficis
- marges de benefici
- costs
- pràctiques de distribució
- licitacions o intents de licitació
- territoris de venda
- selecció, rebuig o finalització de relacions amb clients
- Afegiments i eliminacions de capacitat
- iniciatives de recerca i desenvolupament

Manteniu registres acurats de les fonts de qualsevol informació que obteniu sobre els competidors (exemples: clients, publicacions de comerç, llistes de preu publicades).

Associacions de comerç. Ser membre d'associacions de comerç pot ser un aspecte important del paper de la UTC com a membre responsable de la comunitat empresarial. Tanmateix, la vostra assistència a qualsevol reunió en què es discuteixi una qüestió sensible a la competència pot fer que tant vostè com la seva empresa sigueu part d'un acord il·legal resultant d'aquesta reunió, encara que no participeu en la discussió. En conformitat amb això, totes les afiliacions a associacions de comerç han de ser aprovades per la vostra unitat dins de l'empresa i el Departament Jurídic corresponent, i la vostra participació ha de seguir totes les directrius relatives a associacions de comerç contingudes en aquest fullet i aquelles que hagin estat promulgades per la vostra unitat dins de l'empresa.

Relacions amb clients de revenda. No acordeu amb els distribuïdors els preus de revenda dels productes de la UTC. Són permissibles els preus de revenda recomanats, però cal que consulteu amb el Departament Jurídic abans de fer una d'aquestes recomanacions. No discutiu els vostres tractes amb un client particular amb qualsevol dels altres clients de l'empresa o amb altres competidors. No seleccioneu clients, sense l'aprovació prèvia del Departament Jurídic, amb la condició que vendran només en mercats o territoris o a persones especificades per l'empresa o que d'altra manera limitaran les exportacions.

Contractes de requisits. Obteniu consell legal abans de celebrar un contracte pel qual es vinculi un client a comprar allò que requereixin només o principalment de la UTC. La Comissió pot imposar multes importants a empreses en una posició dominant que obliguin els seus clients a comprar tot allò que requereixin exclusivament d'ells o animar-los a fer-ho mitjançant l'atorgament de "descomptes per fidelització". (Heu de tenir en compte que atorgar descomptes per quantitat és, generalment, una pràctica empresarial legítima).

Vinculació. Els productes i serveis de la UTC es vendran segons el seu mèrit propi. Si la UTC és un proveïdor principal d'un producte o servei, cal que consulteu i rebeu l'aprovació del Departament Jurídic abans que condicioneu la compra per part d'un client d'aquell producte o servei a la compra d'un producte o servei separat.

Discriminació. Si una empresa té una posició dominant en un mercat, no pot intervenir en pràctiques discriminatòries, és a dir, tractar uns clients millor que d'altres. En aquest context, el terme "clients" inclou majoristes i distribuïdors, així com també consumidors finals. Si teniu alguna pregunta quant a si les pràctiques de la seva empresa poden ser discriminatòries, consulteu amb el Departament Jurídic.

Finalitzacions. La finalització de la nostra relació amb un client ha d'estar basada en raons empresarials legítimes, les quals haurien de ser completament documentades en els seus arxius. 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 serveis o productes de la UTC. 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.

Resum de les lleis de competència de la Unió Europea

Entre les prohibicions específiques del dret de competència de la UE s'inclouen:

Acords restrictius. La UE prohibeix els acords i les pràctiques concertades que restringeixen la competència i afecten el comerç en la UE. La UE generalment prohibeix acords o pràctiques concertades que:

- fixin preus o qualsevol condició de comerç directament o indirectament;
- limitin o controlin la producció, els mercats, els desenvolupaments tècnics, o la inversió;
- divideixin o assignin mercats o fonts de subministrament;
- discriminin entre clients aplicant condicions desiguals a transaccions equivalents, per la qual cosa perjudiquen la competència;
- condicionin un contracte a la seva acceptació per l'altra part d'obligacions addicionals relatives a un producte o servei separat ("vinculació") per així eliminar-ne la competència.;

Aquests acords són inaplicables i poden donar lloc a multes importants si són impugnats amb èxit per la Comissió, les ANC o un competidor o client en un tribunal nacional.

La Comissió ha emès regulacions que estipulen exempcions limitades per a acords de determinats tipus, com són els acords de transferència de tecnologia, d'especialització, recerca i desenvolupament i alguns acords de subministrament o de distribució (vertical). Hauríeu de consultar el Departament Jurídic abans de negociar qualsevol acord d'aquest tipus.

Abús de posició dominant. Queda prohibit l'abús de "posició dominant". En virtut de la llei de competència de la UE, pot sorgir "posició dominant" si una empresa té una quota substancial del producte rellevant i del mercat geogràfic. El fet de si existeix una posició dominant requereix una anàlisi complexa dels fets. Els següents casos són exemples d'abús quan una empresa té una posició dominant:

- imposar directament o indirectament una compra o preus de venda injustos o deslleials, o altres condicions comercials injustes;
- limitar la producció, els mercats o el desenvolupament tècnic per al perjudici dels consumidors;
- discriminar entre els clients aplicant condicions desiguals a transaccions equivalents, per la qual cosa es perjudica la competència;
- condicionar un contracte a la seva acceptació per l'altra part d'obligacions addicionals relatives a un producte o servei separat ("vinculació") per així eliminar-ne la competència.

Relacions amb competidors

La UTC generalment pot establir preus, decidir sobre els termes i condicions de venda, i seleccionar clients sense violar el dret de competència de la UE. Tanmateix, l'empresa no pot prendre cap d'aquestes decisions de forma concertada amb un o més dels seus competidors. Aquests acords o contractes es coneixen com a conducta concertada "horitzontal". En virtut del dret de competència de la UE, qualsevol pràctica horitzontal i concertada, amb respecte als preus, termes i condicions de venda, volums de producció, o assignacions de clients o territoris és il·legal, independentment de la seva finalitat, justificació de l'empresa, o efecte real sobre la competència. La UTC no participarà en cap activitat que constitueixi o sembli constituir una d'aquestes pràctiques concertades.

Per exemple, la conducta següent podria fer que estiguéssim subjectes a multes importants i causar un enorme perjudici a la reputació de l'empresa a nivell mundial:

Acords i pràctiques concertades. Tots els exemples tractats a continuació són il·legals si estan basats en un "acord" o una "pràctica concertada" entre dos o més competidors. El terme "acord" és interpretat en sentit ampli en virtut de llei de competència de la UE. Un acord no cal que sigui formal o per escrit, i pràcticament qualsevol comunicació amb els competidors en el qual intervingui un intercanvi d'informació sensible a la competència pot ser usat com a prova d'un acord.

Les activitats tractades a continuació són il·legals si no hi ha acord, però sí una "pràctica concertada". Una pràctica concertada pot sorgir d'un acord informal al qual s'ha arribat en una ocasió aparentment innocent com en una reunió d'una associació de comerç o en una ronda de golf. Les accions per les quals les empreses intencionadament substitueixen la cooperació confidencial o encoberta pel risc de competència són considerades pràctiques il·legals i concertades.

Sovint no hi ha proves escrites per demostrar un acord il·legal o pràctica concertada, però els responsables de fer complir la llei i els tribunals poden inferir un acord o pràctica concertada amb comunicacions telefòniques críptiques, frases mal expressades en memoràndums i en el correu electrònic, comentaris fets per empleats de l'empresa a clients o competidors, o simplement per absència d'altra explicació plausible.

Exemple: Us queixeu a un important representant de vendes d'un competidor sobre els productes d'un competidor menys important: "Sospito que haurem de prendre algunes mesures per aclarir això". El representant de vendes del competidor escriu un memoràndum a l'empresa on hi diu: "Sé que una altra empresa important del nostre sector té previst prendre mesures per contrarestar el problema en el mercat creat pel competidor

menor X". Dues setmanes més tard, la vostra empresa comença un agressiu programa de reducció de preus dirigit al producte de X, i poc després, el vostre competidor comença un programa semblant.

Fins i tot si els individus involucrats en les comunicacions no van prendre les decisions de preus, el memoràndum podria ser usat com a prova d'un acord il·legal o pràctica concertada per atacar X.

Fixació de preus. La fixació de preus pot produir-se fins i tot quan no hi ha acord sobre preus o sèrie de preus específics.

Exemple: Durant una trobada d'una associació de comerç, parleu informalment amb representants de fabricants de la competència. Una persona diu "No sé la resta de vosaltres, però els nostres marges de benefici no són tan bons com abans". Un representant d'un altre competidor diu, "Tan de bo poguéssim fer alguna cosa respecte a tots aquests grans descomptes". Assentiu amb el cap. En els mesos següents totes les empreses els representants de les quals eren presents durant la conversa apugen els preus.

Amb aquests fets, un responsable de fer complir la llei o un tribunal podria concloure que tots els representants presents durant la conversa es van comprometre a fixar preus.

En qualsevol moment en què us trobeu amb competidors i es desenvolupi una discussió sobre una qüestió sensible a la competència, hauríeu d'objectar immediatament, abandonar la sala i consultar ràpidament amb el Departament Jurídic sobre aquesta conversa.

Acords que afecten els termes i condicions de la venda. La prohibició sobre acords entre competidors s'aplica no només a preus, sinó també a altres termes i condicions de la venda, inclosos els termes de crèdit, programes de promocions, descomptes, càrrecs per serveis i termes de lliurament. Qualsevol acord o pràctica concertada per limitar la producció també pot ser il·legal fins i tot quan no hi ha acord en relació amb els preus que cobraria qualsevol competidor.

Acords per part de rivals relatius a clients. Els acords entre competidors en relació als clients amb qui vendran o no els seus productes són il·legals. Els acords il·legals o pràctiques concertades inclouen no només acords relatius a assignacions de clients i territoris, sinó també pràctiques concertades per part de competidors per no vendre a determinats clients o categories de clients. Per exemple, negar-se de manera concertada a vendre a aquells que redueixen els preus, als que tenen risc de crèdit no cobrable o fins i tot a comerciants no ètics constitueix un boicot il·legal, tot i que aquesta acció seria legal si es fes de manera independent. D'igual forma, un acord entre diverses empreses per negar-se a vendre a un client tret que interrompi l'activitat empresarial amb un altre proveïdor és il·legal, tot i que aquest proveïdor pugui estar participant en pràctiques comercials injustes. En resum, independentment de la justificació de l'empresa, la llei de

competència de la UE no permet que els competidors actuïn de manera concertada per determinar amb qui faran tractes o no.

Associacions de comerç i organitzacions professionals.

Alguns empleats de la UTC participen de tant en tant en diverses associacions de comerç i organitzacions professionals. Les associacions comercials poden realitzar funcions legítimes com són el control de les regulacions governamentals, legislació proposada o codis de salut i seguretat que afectin la indústria o la millora de la seguretat del producte. Tanmateix, aquestes organitzacions, si s'utilitzen de manera inadequada, poden proporcionar una oportunitat perquè els competidors discuteixin d'assumptes que podrien ser considerats com a sensibles a la competència. Per tant, és important que qualsevol comunicació amb els competidors reals o potencials en trobades d'associacions de comerç o altres activitats patrocinades continguin només aquella informació necessària per al funcionament legítim del grup i s'hauria de prendre especial cura per evitar discussions que retrospectivament puguin tenir com a resultat al·legacions d'un acord il·lícit o pràctica concertada. La simple presència en qualsevol reunió en què es tractin temes sensibles de competència pot usar-se com a prova que vostè i la UTC són parts d'un acord restrictiu, fins i tot quan no hagueu 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.

Comitès assessors del govern i presentacions davant organismes governamentals. Ocasionalment pot ser que els empleats siguin cridats a participar amb membres d'associacions de comerç o professionals amb organismes governamentals en relació a qüestions fiscals, de salut o de seguretat o amb l'adopció d'estàndards uniformes de la indústria per a un producte. Aquestes activitats són legals si es duen a terme de manera apropiada. Tanmateix, atesos els riscos inherents en aquestes activitats, les propostes per participar en una acció comuna amb competidors conjuntament amb vistes orals o actuacions judicials governamentals haurien de discutir-se prèviament amb el Departament Jurídic.

Control de les activitats dels competidors. La UTC competirà vigorosament en tots els mercats en què presta serveis. La competència inclou naturalment ser coneixedors de les activitats dels nostres competidors. En cap circumstància, tanmateix, l'empresa reunirà informació sobre els preus, promocions o activitats similars dels competidors, directament d'empreses competidores. Podeu obtenir informació sobre competència de tercers, com per exemple d'organitzacions independents d'estudis de marketing. També, legítimament, podeu obtenir informació d'altres fonts com són els clients, però aquestes fonts no s'usaran com a conductes d'intercanvis recíprocs de dades entre competidors. Consulteu la Circular de la UTC titulada "Recopilació d'informació sobre la competència" (*Gathering Competitive Information*).

Relacions amb clients

Les lleis de competència limiten les maneres en què la UTC duu a terme les seves relacions amb clients. L'empresa, actuant sola, té generalment la llibertat de seleccionar els seus clients i establir els preus, sempre i quan l'empresa no abusi d'una posició potencialment dominant. D'igual manera, els clients de l'empresa tenen generalment la llibertat de seleccionar els clients a qui revendran els productes de la UTC, per determinar els seus propis preus de revenda dels productes de la UTC, i seleccionar els proveïdors de qui compraran els productes. Els esforços de la UTC per restringir aquestes decisions probablement creïn problemes de llei de competència.

Selecció de clients. La UTC pot triar els clients amb qui desitja tractar. També pot ser el proveïdor exclusiu de clients en determinades situacions. Però, generalment, és il·legal arribar a un acord amb el client en què la UTC es negui a tractar amb un o més clients dels competidors del client. Per aquesta raó, hauríeu de vigilar no discutir amb els clients els vostres tractes o intencions futures amb respecte a qualsevol altre client real o potencial. Si sorgís aquesta mena de qüestió, hauríeu de consultar amb el Departament Jurídic. Cal que consulteu amb el Departament Jurídic si voleu deixar de vendre productes a un client existent la supervivència del qual pot dependre d'aquests subministraments, o si el client és un competidor real o potencial de l'empresa.

Restriccions que afecten els clients i els territoris. En determinades circumstàncies, la llei de competència de la UE permet que la UTC restringeixi (a) el territori en què un client o distribuïdor pot revendre o comercialitzar béns activament i (b) el tipus particular de comprador a qui un client o distribuïdor pot revendre o comercialitzar activament. Tot i que les restriccions a clients o distribuïdors per a marketing "actiu" en territoris en particular o en compradors en particular poden ser legals, no podreu prohibir les "vendes passives" que siguin sol·licitades pels clients de fora del territori. Com que la normativa per a restriccions de territoris i compradors són complexes, cal que consulteu amb el Departament Legal abans d'imposar alguna d'aquestes restriccions als clients.

Manteniment de preus de revenda i conducta discriminatòria. La UTC pot no estar d'acord o arribar a un acord amb els seus clients sobre els preus o altres termes i condicions segons els quals els clients vinguin els productes de l'empresa. Totes les decisions relatives als termes i condicions de revenda han de deixar-se als nostres clients. Els representants de l'empresa poden suggerir un preu de revenda, però ho haurien de fer de tal manera que fos ben clar que el client és lliure d'ignorar el suggeriment. No podrà usar-se cap amenaça o coerció per obligar els clients a seguir els preus suggerits per l'empresa.

En qualsevol mercat en què una empresa sigui dominant, hi ha normes complexes que s'apliquen per a la imposició de "preus discriminatoris" o descomptes, "preus deslleials" amb intenció d'expulsar els competidors d'un mercat en particular, i preus "excessius" que no guarden cap relació amb el valor econòmic del servei o producte ofert. Aquests conceptes són subjectius i en certs casos, la Comissió o una ANC pot impugnar pràctiques de preus que no creieu que són discriminatòries, deslleials o excessius. En conformitat amb això, si l'empresa pot ser un proveïdor dominant amb respecte a certs productes, cal que consulteu prèviament amb el Departament Jurídics sobre les pràctiques de preus, especialment sobre els canvis en les pràctiques de preus en resposta a una competència real o potencial.

Acords que restringeixen les vendes del client a altres o compres d'altres. Els acords entre la UTC i els seus clients poden contenir una varietat de restriccions per a ambdues o una de les dues parts en relació amb el subministrament o la compra de productes o serveis a tercers. Les restriccions més comuns són les següents:

- Estipulacions que obliguin un client a comprar productes o serveis exclusivament a la UTC i a no fer servir o negociar productes de competidors de la UTC. Aquests acords poden prendre la forma de "contractes de requisits", sota els quals el comprador es compromet a acceptar tots o la majoria dels requisits de la UTC sobre un producte en particular ; i
- Estipulacions relatives a la vinculació, les quals obliguen el comprador a comprar de manera simultània dos productes separats i/o serveis a la UTC.

En mercats en els quals la UTC pot ser el competidor dominant, aquests tipus de restriccions poden fer que l'empresa sigui subjecta a importants multes. Com que aquesta àrea del dret és complexa, cal que consulteu amb el Departament Jurídic si esteu considerant un acord que imposi aquestes restriccions als clients de la UTC.

Relacions amb distribuïdors

Els distribuïdors dels productes de la UTC són empreses independents. No s'hauria de fer cap intent de coercir o controlar les decisions empresarials fetes per qualsevol distribuïdor. La UTC farà tractes justos amb tots els distribuïdors. Tanmateix, la UTC pot insistir en què els seus distribuïdors compleixin amb els termes de qualsevol contracte existent o futur, declaracions de política, objectius per volum i altres aspectes semblants.

La llei de competència de la UE i la llei de competència nacional limita el dret de la UTC a evitar que els seus distribuïdors s'encarreguin dels productes competidors. Quan discutiu les polítiques de la UTC amb un distribuïdor que s'encarregui o estigui considerant encarregar-se de productes d'un competidor, hauríeu de centrar-vos en les expectatives de la UTC del rendiment del distribuïdor i de la capacitat del distribuïdor per complir aquests objectius de rendiment, i no en el fet que el distribuïdor pugui transportar el producte d'un competidor. Tot i que es poden permetre en determinades circumstàncies acords de distribució exclusiva o acords de requisits, com que aquest àmbit del dret és complex, hauríeu de consultar amb el Departament Jurídic si esteu considerant un acord que imposi aquestes restriccions als distribuïdors de la UTC. Si us plau, consulteu l'anterior secció sobre "Restriccions que afecten els clients i els territoris" per detalls addicionals sobre la relació contractual entre la UTC i els distribuïdors.

La UTC, actuant sola i de bona fe, pot rescindir les seves vendes a qualsevol client, sempre i quan la UTC no abusi d'una posició potencialment dominant. Excepte en situacions d'emergència que justifiquin una terminació per causa, com aquelles que afecten problemes greus relatius a qualitat dels productes de la UTC, qualsevol terminació ha de complir amb els termes i condicions de l'acord de distribució i el dret local. La finalització de la relació amb un distribuïdor — especialment quan aquesta depèn de manera important dels productes de la UTC — pot donar lloc a problemes relatius a la llei de competència o altres qüestions jurídiques i haurien, per tant, de ser revisades prèviament amb el Departament Jurídic.

Relacions amb proveïdors

Acords i pràctiques concertades que afecten els preus i les condicions. Pot ser il·legal en virtut del dret de competència de la UE que els compradors en competència discuteixin i acordin els preus i condicions als quals compraran béns i serveis, per exemple, allà on els compradors tinguin poder de mercat en el/s mercat(s) afectat(s). En cap moment discutirà amb altres compradors els preus que pagarà per a un producte a un proveïdor o grup de proveïdors. Abans d'iniciar a discutir sobre la creació d'un grup comú de compra, si us plau busqueu el consell i l'aprovació del corresponent Departament Jurídic.

Boicots. Com a regla general, cap acord entre dues empreses per abstenir-se de comprar un producte d'una empresa tercera constitueix una violació del dret de competència de la UE. Per exemple, si participeu en discussions entre compradors per posar un determinat proveïdor en una "llista negra", la Comissió o una ANC pot inferir que ha existit acord o pràctica concertada per boicotejar aquest proveïdor, encara que hagueu decidit independentment i unilateralment no fer negocis amb aquest proveïdor.

Els fòrums de la indústria i reunions d'associacions de comerç poden ser font de boicots. Si esteu present en una sessió, formal o informal, i hi ha una discussió que creieu que podria dur a un boicot, cal que abandoneu aquesta discussió i consulteu ràpidament amb el Departament Jurídic.

Acords de Subministrament Exclusiu. Les clàusules de distribució exclusiva que obliguen un proveïdor a vendre productes o serveis exclusivament a la UTC en comptes de a competidors de la UTC poden ser il·legals en determinades situacions. Hauríeu de consultar amb el Departament Jurídic si esteu considerant celebrar un acord com aquest.

Investigacions, inspeccions i embargaments

La Comissió o una ANC pot enviar membres del seu personal (de vegades, sense anunciar-ho) per inspeccionar qualsevol oficina de la UTC situada dins de la UE. Una inspecció “en el lloc” és, naturalment, una qüestió molt seriosa però no hauria de ser causa d’alarma indeguda. No significa que l’empresa 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” de la Comissió o d’una ANC 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 la Comissió o una ANC. 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 els responsables de fer executar la llei.

Creació de documents

Recordeu que tots els documents creats per empleats de la UTC en connexió amb la seva contractació per l’empresa — fins i tot si es van crear a casa vostra o no tenen intenció de ser mostrats als altres — poden arribar a estar disponibles per a les autoritats de dret de competència. En conformitat amb això, els empleats haurien d’anar amb cura en la redacció de tots els documents i en la creació de fitxers electrònics, incloent el correu electrònic, encara que siguin destinats només per a ús intern i individual. Els empleats també haurien d’estar familiaritzats i adherir-se a les polítiques de retenció de documents aplicables a la seva unitat de l’empresa.

La Comissió i les ANC tenen el poder d’obtenir els documents de l’empresa— incloent correspondència formal, informes i memoràndums, correus electrònics, esborranys i notes manuscrites informals d’empleats individuals, registres telefònics, documents guardats a casa, i altres articles aparentment privats. Independentment de la intenció innocent d’aquests documents o el fet que representen només el procés de pensament intern d’un individu particular en comptes de la política de l’empresa, les autoritats de dret de la competència poden usar-los contra la UTC.

Conclusió

Sempre que sigueu conscient d'un possible problema relacionat amb dret de la competència, és responsabilitat vostra consultar amb el Departament Jurídic. El Departament Jurídic pot aconsellar-vos en la manera en què podeu assolir objectius comercials globals a l'hora que seguïu complint totalment el dret de competència de la UE.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101