



United Technologies

Guia antitruste global para funcionários



A política da United Technologies Corporation (UTC) e suas afiliadas e subsidiárias é cumprir com as leis de cada jurisdição em que fazemos negócios. Isso inclui o cumprimento rigoroso de todas as leis antitruste aplicáveis. Cada funcionário é responsável por garantir que o negócio é conduzido em conformidade com as leis e o *código de ética* da UTC.

Este guia foi planejado para ajudá-lo a reconhecer situações de negócios que levantam questões antitruste, de modo que você possa obter o aconselhamento necessário. Este guia não é um resumo das leis antitruste aplicáveis, que podem ser complexas e sutis quando aplicadas a circunstâncias particulares. Da mesma forma, não aborda as leis antitruste específicas de cada jurisdição em que a UTC atua. Em vez disso, analisa os princípios gerais antitruste e afasta você de condutas que poderiam criar até mesmo uma aparência de uma preocupação antitruste. Toda conduta que possa levantar questões antitruste deve ser revista com o seu departamento jurídico com antecedência.

Este guia não aborda as leis antitruste que se aplicam a aquisições, alienações, fusões e joint ventures. Se você estiver considerando uma transação na qual UTC irá adquirir ou abrir mão do controle de uma empresa ou seus ativos, ou criar ou participar de uma joint venture, ou adquirir ou vender uma participação minoritária na entidade, você deve consultar o seu departamento jurídico.

I. Por que as leis antitruste merecem nossa atenção

O descumprimento de leis antitruste apresenta riscos graves para a empresa, seus funcionários e seus acionistas. As penas por violações são graves, incluindo prisão para os indivíduos, multas pesadas para os indivíduos e a empresa, e danos profundos e de longa duração à reputação da UTC. Algumas das ameaças potenciais incluem:

1. Empregados que não conseguem cumprir com as leis antitruste estarão sujeitos a ação disciplinar – dependendo da gravidade da infração, tais medidas podem incluir a demissão.
2. Prisão – as leis de alguns países preveem sanções penais para a violação das leis antitruste. Por exemplo, a violação da Lei Sherman, a principal lei federal antitruste nos Estados Unidos, em muitos casos é um crime. Para cada infração, um indivíduo pode ser preso por até dez anos e multado em até 1 milhão de dólares. O governo dos EUA persegue vigorosamente processos criminais e insiste em penas de prisão substanciais para graves violações antitruste, como fixação de preços, licitações fraudulentas e alocação de cliente ou mercado. Apesar de que

- as leis de outros países, incluindo a União Europeia e a China, podem não prever sanções penais, as violações dessas leis podem ainda ter consequências graves tanto para a empresa quanto a você pessoalmente.
3. Grandes multas – sanções pecuniárias podem variar dependendo da jurisdição que encontra uma violação da lei. Nos EUA, uma empresa pode ser multada em mais de 100 milhões de dólares, ou uma quantia que equivalha a duas vezes o ganho ou perda monetária decorrente da ofensa. Na União Europeia, as multas podem totalizar até 10% das receitas mundiais da UTC. Multas recentes em várias jurisdições (incluindo os EUA, União Europeia, México, Brasil, Índia e Rússia) variaram de dezenas a centenas de milhões de dólares.
 4. Grandes indenizações – indenizações em casos antitruste civis podem totalizar centenas de milhões de dólares ou mais. Nos EUA, os demandantes recebem automaticamente três vezes o valor dos danos reais encontrados. Seduzido por indenizações triplas, distribuidores, clientes e até mesmo fornecedores, muitas vezes tentam converter disputas comerciais comuns em violações antitruste nos EUA. Um número cada vez maior de jurisdições fora dos EUA também começaram a reconhecer o direito de ação por litigantes privados supostamente prejudicados por atividades anticoncorrência.
 5. Responsabilidade solidária – cada pessoa e empresa que participa de uma violação das leis antitruste é responsável por 100% dos danos resultantes ou excesso de encargos, mesmo que a empresa tenha apenas uma pequena parcela das vendas no mercado afetado. Além disso, a empresa e sua seguradora não podem indenizar indivíduos por esta responsabilidade.
 6. Acordos de injunções/consentimento – injunções, “medida preventiva”, outras decisões judiciais e acordos de consentimento ou de liquidação podem conter proibições que vão além do âmbito da violação de origem. Tais proibições, que podem durar por décadas e podem exigir supervisão governamental regular e intrusiva, podem prejudicar seriamente futuras operações de negócios e oportunidades.
 7. Leis antitruste globais – muitos estados dos EUA, a União Europeia e a maioria dos países ao redor do mundo – incluindo os países membros da UE, Brasil, Canadá, China, Índia, Japão, Coreia, México, Rússia, África do Sul, Reino Unido e cerca de 100 outros países – têm leis antitruste com mecanismos semelhantes, mas meios de aplicação diferentes. A violação das leis de uma jurisdição pode resultar em uma investigação por

vários órgãos reguladores ou litígios sobre a mesma matéria em dois ou mais tribunais ao mesmo tempo, multiplicando-se os custos associados com a defesa, perda de tempo e danos à reputação.

8. Exclusão de fornecedor do governo – a UTC poderia ser impedida de contratar com o governo dos EUA (nosso maior cliente único em todo o mundo), bem como outros governos federais, estaduais, locais e governos estrangeiros por causa de uma violação criminal ou civil das leis antitruste.
9. Divulgação de informações confidenciais, inconveniência e constrangimento nos negócios – depoimentos de funcionários da empresa e produção de documentos corporativos, incluindo correio eletrônico e diários pessoais entregues durante a investigação podem ser divulgados no tribunal, em outro fórum público ou através da imprensa. Essa divulgação pode prejudicar nossa reputação, mesmo que a conduta em questão seja legal.
10. Tempo perdido – além dos custos de indenizações e despesas por dano, os litígios antitruste desperdiçam o tempo e a energia dos funcionários e executivos da empresa que devem auxiliar na defesa do caso. As atividades típicas incluem encontrar, analisar e produzir um grande número de documentos e arquivos eletrônicos da empresa, preparação para testemunhar, resposta a longos interrogatórios escritos, aguentar depoimentos de advogados adversários e testemunhar no julgamento.
11. Custos elevados para defesa legal – a defesa em processos antitruste e investigações governamentais é cara, exigindo especialistas antitruste, auditores e outras testemunhas. Além disso, os requerentes vencedores recebem os honorários advocatícios, mesmo que as indenizações concedidas sejam pequenas. A cobertura de seguro pode ser inexistente, inadequada ou inaplicável para pagar os custos dessa defesa legal. A consequência pode ser encargos pesados em relação ao orçamento operacional da UTC, mesmo que a empresa seja inocente de qualquer delito.

II. Investigações do governo, buscas e apreensões

As autoridades governamentais têm amplos poderes de investigação. Autoridades do governo podem visitar as empresas sem aviso prévio, prática conhecida como “averiguação”, fazer buscas em instalações comerciais (e residências privadas em algumas circunstâncias) e tirar cópias de todos os materiais que podem constituir prova. Eles podem colher depoimentos orais, forçar respostas escritas às perguntas e realizar audiências envolvendo as empresas em questão, concorrentes e outros terceiros para estabelecer os fatos do caso.

Uma inspeção no local é, naturalmente, um assunto sério, mas não deve ser motivo de alarme desnecessário. Isso não significa que a empresa violou alguma lei. Se as orientações forem seguidas, a inspeção pode causar apenas perturbações mínimas. No entanto, é imperativo lidar com cuidado e de forma adequada com uma inspeção no local por uma autoridade governamental.

Você deve informar o departamento jurídico imediatamente quando confrontado com um pedido de informação ou de busca de documentos por uma autoridade do governo. Você deve fazer o possível para assegurar que um advogado esteja presente antes de discutir qualquer coisa com os inspetores ou investigadores, mas não obstruir sua investigação. Você também deve manter um controle cuidadoso dos documentos revisados e/ou copiados pelos agentes.

III. Práticas comerciais sujeitas ao escrutínio: Conduta conjunta e unilateral

As leis antitruste repousam na premissa de que a concorrência vigorosa irá produzir a melhor alocação dos recursos econômicos, o que resulta na disponibilidade de produtos e serviços a preços mais baixos e a mais alta qualidade. Para atingir esse objetivo, as leis antitruste proíbem duas formas de comportamento: (1) ação conjunta que restringe indevidamente a concorrência e (2) ação unilateral imprópria que ou mantém o poder de monopólio de uma empresa ou impulsiona uma empresa a uma posição de monopólio ou ameaça seriamente fazê-lo (também referida como “abuso de posição dominante”). Outros aspectos da lei antitruste proíbem certos tipos de discriminação de preços e outras práticas comerciais desleais.

A discussão a seguir resume e oferece orientação sobre as questões antitruste mais comuns que podem surgir em nossas relações com concorrentes, clientes e fornecedores:

A. Interações com os concorrentes

Contatos e acordos com concorrentes levantam as questões mais significativas sob as leis de defesa da concorrência e, por isso, convidam a mais escrutínio dos reguladores do governo e demandantes privados. A política da UTC é tomar suas próprias decisões independentes sobre que produtos e serviços oferecer, onde e como oferecê-los e quanto cobrar por eles. Você nunca deve envolver um concorrente na tomada de decisões sobre quando e como oferecer produtos ou serviços aos clientes, a menos que previamente acordado com o departamento jurídico.

Um concorrente é qualquer rival que busca ganhar negócios contra a empresa. A empresa faz negócios com empresas que são clientes, fornecedores ou parceiros em alguns contextos, mas concorrentes em outros. Se você tem alguma dúvida sobre a aplicação das políticas da empresa relativas a negociações com concorrentes em tais situações, você deve entrar em contato com o departamento jurídico imediatamente.

As leis antitruste proíbem acordos entre concorrentes que restringem a concorrência. A noção de “acordos” é interpretado de forma ampla e, portanto, os funcionários devem ser extremamente sensíveis a qualquer contato com um concorrente. Na ausência de um propósito válido, legítimo, não deve haver acordo (ou tentativa de chegar a um acordo) com qualquer representante de um concorrente sobre preços, políticas de preços, descontos, subsídios ou outros termos de venda. Há proibições semelhantes contra acordos (ou tentativas de alcançar acordos) com um concorrente para limitar a produção, para alocar clientes, mercados ou territórios geográficos, para boicotar qualquer cliente ou fornecedor ou para suprimir os desenvolvimentos tecnológicos.

Para evitar até mesmo a aparência de conluio, os funcionários que se juntaram à UTC vindos de um concorrente não devem discutir, compartilhar ou usar informações confidenciais competitivamente ou informações proprietárias de seus antigos empregadores. Isso inclui informações de licitação, listas de clientes, preços ou dados financeiros, manuais técnicos, projetos ou planos estratégicos ou de negócios. Se você tiver alguma dúvida sobre se a informação de um ex-empregador seria considerada sensível competitivamente ou proprietária, consulte o departamento jurídico antes de usar ou compartilhar as informações.

O que é um acordo? Um acordo é uma troca de garantias de que as partes no acordo vão agir ou não de uma determinada maneira. O conceito de “acordo” na lei antitruste é amplo, indo além de simplesmente um acordo expresso ou escrito entre concorrentes para,

por exemplo, aumentar ou estabilizar os preços. Um demandante poderá provar um “acordo” entre os concorrentes, sem qualquer evidência de um acordo expresso ou escrito. Em vez disso, os jurados podem deduzir um acordo ou uma “compreensão” de todos os fatos e circunstâncias. Alguns tribunais e júris encontram um acordo mesmo quando os participantes não se comunicaram diretamente um com o outro sobre o propósito ou os detalhes do suposto acordo, ou o meio pelo qual eles iriam levá-lo a cabo. Os júris podem deduzir um acordo só por conduta ou por eventos de mercado como, por exemplo, um aumento de preços que, supostamente, resultou de contato com concorrente.

Assim, os funcionários devem evitar qualquer situação a partir da qual outros poderiam inferir um acordo entre os concorrentes. O caminho mais seguro é recusar-se a participar de qualquer reunião ou comunicação com um concorrente a menos que você possa facilmente demonstrar que existe um objetivo válido e legal. Um funcionário nunca deve discutir com um concorrente informações sobre preços, licitações propostas, clientes ou territórios específicos ou qualquer informação relacionada com o preço, os custos, as margens ou comercialização de bens ou serviços. Se um concorrente começar a discutir qualquer um desses problemas, você deve se recusar imediatamente a participar, deixar a reunião de forma perceptível ou encerrar o debate e entrar em contato com o departamento jurídico imediatamente. As exceções a essas diretrizes, como transações legítimas de fornecimento entre as empresas ou joint ventures, devem ser apuradas com antecedência com o departamento jurídico. Além disso, você não deve usar terceiros, incluindo consultores e fornecedores, para transmitir informações para um concorrente, que seriam impróprias se ditas diretamente para o concorrente.

Que tipos de acordos são ilegais? Tribunais têm determinado que certos tipos de acordos são tão propensos a ferir a concorrência que nenhuma investigação detalhada é necessária para avaliá-los. Esses tipos de acordos são tratados como ilegais per se, porque os tribunais presumem que eles afetam negativamente a concorrência, sem considerar a sua finalidade ou o efeito. Mesmo uma tentativa de entrar em um acordo desse tipo pode ser ilegal e contrária à política da UTC.

Fixação de preços. Mais proeminentes entre os acordos ilegais, per se, são os relacionados com a fixação de preços. O conceito de fixação de preços é amplo e inclui esforços em conjunto para determinar propostas, para corrigir ou estabilizar os preços, para estabelecer uma fórmula ou método de cálculo dos preços, chegar a um acordo sobre os descontos normais ou níveis de descontos, para definir as condições de crédito normais ou garantias, ou concordar no momento do anúncio

de mudanças de preço. Essa conduta provavelmente será passível de processo criminal como fixação de preços ilegal.

Nos ambientes altamente competitivos em que a UTC tem negócios, pode ser aconselhável monitorar informações públicas sobre os preços de um concorrente e reagir a mudanças de preços feitas por outros para se manter competitivo. Nada nos impede de tomar as nossas próprias decisões independentes sobre os preços, aumentar os preços em resposta às condições de mercado ou reduzi-los para equiparar os preços oferecidos pelos concorrentes.

Assim, a menos que seja proibido por lei, os funcionários podem obter informações sobre os preços ou custos dos concorrentes de fontes legítimas, tais como clientes, fornecedores e publicações do setor. Os funcionários devem sempre documentar claramente onde obtiveram informações sobre os preços dos concorrentes, custos ou outras informações competitivas sensíveis. A política da UTC, no entanto, não permite a troca de listas de preços, custos, licitações ou cotações com concorrentes. Tal conduta pode contribuir para uma aparência de conspiração, mesmo que, de fato, não exista acordo relacionado com preço entre os concorrentes.

Alocação de clientes ou territórios. Acordos entre concorrentes para não competir por determinados clientes ou territórios também podem ser considerados ilegais per se. Portanto, não entre ou tente entrar em acordo com um concorrente para vender ou não vender a qualquer cliente ou classe de clientes. Não entre ou tente entrar em acordo com um concorrente para vender ou não vender em qualquer área geográfica ou alocar, dividir ou partilhar negócios de um cliente. Você também nunca deve se envolver em uma conduta em que um acordo para alocar os clientes possa ser inferido. Exceções no contexto dos canais de distribuição devem ser apuradas pelo departamento jurídico com antecedência.

Boicotes em grupo e recusas coletivas para negociar. Acordos entre concorrentes para se recusar a lidar com outro concorrente (ou um cliente ou fornecedor) podem ser ilegais per se em determinadas circunstâncias, especialmente quando os concorrentes que concordam têm poder de mercado, ou onde eles negam o acesso de terceiros excluídos a alguma instalação, fornecimento ou mercado necessário para competir de forma eficaz. Para evitar até mesmo a aparência de impropriedade, não discuta disputas de terceiros ou reclamações com os concorrentes ou sugira colaboração para punir, prejudicar ou boicotar um fornecedor, cliente ou concorrente sem consultar o departamento jurídico com antecedência.

Atividades de associação comercial. Alguns funcionários participam de vez em quando em várias associações de classe e organizações profissionais. As associações comerciais executam funções legítimas, como monitorar regulamentações governamentais, propondo legislação ou códigos de segurança e saúde que afetam o setor ou melhoram a segurança do produto. No entanto, essas organizações, se usadas de forma inadequada, podem proporcionar uma oportunidade para os concorrentes de discutir assuntos que possam ser considerados sensíveis competitivamente. Portanto, é importante que todas as comunicações em reuniões de associações comerciais ou outras atividades conjuntas da indústria contenham apenas as informações necessárias para o funcionamento legítimo do grupo. Evite discussões que, em retrospecto, podem resultar em acusações ou apoiar uma inferência de que um acordo ilegal ocorreu. A mera presença em qualquer reunião em que são discutidos assuntos competitivos sensíveis pode ser usada como prova de que você e a UTC são partes de um acordo ilegal, mesmo se você não participou nessas discussões.

Primeiro, é política da UTC que qualquer associação profissional a que a UTC ou um empregado pertencem terão assessoria jurídica aconselhando a associação em questões de direito antitruste. Qualquer desvio dessa política requer autorização do departamento jurídico.

Em segundo lugar, os seguintes procedimentos devem ser observados no que diz respeito a todas as reuniões entre os membros da associação de comércio relativos a assuntos de interesse comum da indústria:

- Uma pauta deve ser divulgada antes de cada reunião e, se possível, revista pelo departamento jurídico para determinar se ela inclui assuntos competitivos sensíveis. Não participe da reunião se temas impróprios estão incluídos na agenda. Se não for prático circular uma pauta antes de uma reunião, você deve fornecer a pauta para o departamento jurídico após a reunião para permitir que o departamento jurídico mantenha um registro das atividades da associação. A associação comercial também deve manter atas de reunião e o representante da empresa deve encaminhar essas atas para o departamento jurídico após o recebimento.
- No caso de alguma questão competitiva sensível ser levantada em uma reunião, o representante da empresa deve imediatamente e publicamente distanciar ele mesmo e a empresa da discussão. Peça que isso seja indicado na ata da reunião, saia da reunião imediatamente e prontamente informe ao departamento jurídico.
- Mais importante ainda, nenhum representante da empresa entrará em qualquer acordo ou entendimento, formal ou informal, relativo

aos preços, margens, termos e condições de venda, volumes de produção, projetos de pesquisa e desenvolvimento, clientes ou mercados. Além disso, nenhuma informação relativa aos preços ou custos, marketing, produção, ou planos de investigação ou de quaisquer vendas recentes ou estatísticas de envio de uma empresa pode ser trocada. Pode ser admissível fornecer alguns dados históricos para a associação comercial, a fim de montar estatísticas gerais da indústria, desde que tais dados que são divulgados aos concorrentes sejam agregados e tornados anônimos. Antes de compartilhar qualquer dado com uma associação comercial, você deve obter uma revisão e aprovação do compartilhamento de dados pelo departamento jurídico.

- Qualquer participação em uma associação comercial deve ser aprovada previamente pela unidade de negócios pertinente e pelo departamento jurídico e deve cumprir com estas orientações e com as diretrizes das associações comerciais emitidas pela unidade de negócio.

Numerosos problemas antitruste decorrentes das atividades das associações comerciais ocorrem em ambientes informais ou sociais em conjunto com as reuniões das associações comerciais. Todas as regras estabelecidas nesta seção no que diz respeito às associações comerciais aplicam-se a tanto as atividades e contextos formais como aos informais.

O contato com o concorrente é a preocupação antitruste mais grave e sensível, e um grande cuidado deve ser tomado sempre que existe a oportunidade para tal contato. Qualquer questão relativa a comunicações adequadas com concorrentes ou a participação em uma associação comercial deve ser encaminhada para o departamento jurídico.

B. Relações com os clientes

Certas atividades no que diz respeito aos clientes, tais como preços abaixo do custo, discriminação de preços, depreciar produtos ou serviços de um concorrente, amarrar um produto ou serviço a outro, negociação exclusiva, restringir as condições em que os clientes podem revender ou rescindir com um cliente sem um propósito legítimo, podem levantar questões antitruste. Muitas dessas práticas são particularmente suscetíveis ao escrutínio antitruste onde a unidade operacional da UTC tem uma posição de mercado significativa ou dominante. Esta seção descreve estas práticas de forma geral e identifica as situações em que é importante consultar o departamento jurídico antes de tomar qualquer ação.

Preços abaixo do custo. Em determinadas circunstâncias, as leis antitruste exigem que as empresas coloquem o preço de seus produtos e serviços em níveis acima de uma medida adequada de custo, tais como o custo variável médio. Esta questão surge quando os preços abaixo do custo de uma empresa dominante podem expulsar rivais menores e permitir que a empresa, em seguida, aumente os preços e recupere seus custos e lucros cessantes. Regras antitruste nesta área são complexas porque as leis antitruste procuram assegurar uma concorrência vigorosa e o departamento jurídico deve ser contatado sempre que qualquer um dos nossos preços possa ser considerado abaixo do custo.

Subordinação e agrupamento. Acordos de subordinação ocorrem quando um vendedor exige que um comprador que deseja um produto (ou serviço) compre um segundo produto (ou serviço) que o comprador pode não desejar como condição para a compra do primeiro produto. Se o vendedor tem uma posição dominante no mercado do produto desejado pelo cliente e se recusa a vender o produto sem um acordo com o cliente para comprar outro produto(s) ou serviço(s), o vendedor corre o risco de uma alegação de que o acordo constitui um acordo de subordinação ilegal. O departamento jurídico deve ser consultado antes de propor tal acordo a um cliente.

Da mesma forma, ocorre “agrupamento” quando um vendedor oferece um desconto a um cliente que compra vários produtos (ou serviços). Se o vendedor tem uma posição dominante no mercado de um dos produtos no “pacote” e oferece ao cliente um desconto para a compra do “pacote” de produtos, o vendedor corre o risco de uma alegação de que o acordo constitui um acordo de agrupamento ilegal. Por outro lado, os acordos de agrupamento são frequentemente pró-competitivos e legais, porque eles permitem que os clientes comprem produtos a preços mais baixos do que normalmente seria o caso. Assim, o departamento jurídico deve ser consultado antes de propor o que poderia ser chamado de um acordo de agrupamento a um cliente.

Acordos de negociação exclusiva. Acordos de negociação exclusiva incluem contratos em que um comprador se compromete a adquirir todas (ou quase todas) de suas necessidades de um determinado produto ou serviço de um único fornecedor. Tais acordos podem ser pró-competitivos – por exemplo, quando o acordo é por um período limitado e o comprador se beneficia pela estabilização do preço que ele paga ou por assegurar a disponibilidade. No entanto, em alguns casos, tais acordos podem levantar questões antitruste quando celebrados por uma empresa com uma quota de mercado significativo (citada como uma empresa “dominante” ou uma empresa com “poder de mercado”), na medida em que injustificadamente reduzem as

oportunidades de um rival. Por estas razões, estes acordos devem ser discutidos com o departamento jurídico com antecedência.

Disposições de Nação mais favorecida As disposições de “Nação mais favorecida” ou “NMF” geralmente obrigam um fornecedor a vender produtos ou serviços para um cliente com o menor preço do vendedor ou condições mais favoráveis. Tais disposições podem levantar preocupações antitruste se elas prejudicam a concorrência (por exemplo, através da redução de incentivos de um fornecedor para descontar ou promover uma tarifação coordenada). Se um compromisso contratual em particular é um NMF que pode prejudicar a concorrência é um inquérito específico ao fato. Portanto, você deve consultar o departamento jurídico a respeito de se a promessa de uma contraparte de um contrato constitui uma obrigação NMF que possa prejudicar a concorrência, o que exigirá uma análise jurídica adicional.

Relacionamentos com clientes de revenda. Não entre em acordos com os distribuidores sobre os preços de revenda (mínimo ou máximo) para os nossos produtos. Preços de revenda recomendados são muitas vezes permitidos, mas você deve consultar o departamento jurídico antes de fazer qualquer recomendação. Não selecione os clientes com base no entendimento de que eles vão revender apenas em mercados e territórios ou a pessoas selecionadas pela empresa sem a aprovação prévia do departamento jurídico.

A distribuição de nossos produtos através de ambos os canais de distribuição independentes e de propriedade da empresa (regime duplo de distribuição) pode levantar preocupações antitruste, pois a empresa pode ser, ao mesmo tempo, tanto um fornecedor para os nossos clientes como um concorrente desses clientes. A lei não exige que os distribuidores de propriedade da empresa e independentes recebam tratamento igual no que diz respeito aos preços, alocação de produtos ou serviços de merchandising, mas distribuidores independentes se queixam frequentemente se eles percebem que não estão recebendo termos e condições de igualdade. Acordos de distribuição duplos são complicados e você deve consultar o departamento jurídico antes de estabelecer tal acordo. Além disso, como distribuidores de propriedade da empresa competem com os distribuidores independentes, não pode haver nenhum acordo de preços entre eles.

Rescisões. A rescisão de nosso relacionamento com um cliente ou um distribuidor deve ser baseada em motivos comerciais legítimos, que você deve documentar totalmente e discutir com o departamento jurídico antes da rescisão.

Recusas unilaterais para negociar Empresas em geral podem decidir unilateralmente não negociar com um cliente, concorrente ou fornecedor. No entanto, a recusa unilateral para negociar de uma empresa com uma quota de mercado significativa (“poder de mercado”) pode levantar preocupações antitruste em algumas situações. Por exemplo, se uma empresa tem poder de mercado sobre um determinado produto e se recusa a negociar com distribuidores que vendem os produtos dos seus concorrentes, os seus concorrentes podem ter o acesso negado aos distribuidores que precisam para competir. Da mesma forma, se uma empresa tem poder de mercado e se recusa a negociar com um concorrente contrariando os próprios interesses econômicos de curto prazo da empresa, ela pode violar as leis antitruste em determinadas circunstâncias. Se você está contemplando uma recusa a negociar, consulte o departamento jurídico antes de prosseguir.

Discriminação de preços. Outra prática de preços que pode levantar preocupações antitruste ou regulamentares é discriminar entre diferentes compradores em matéria de preços, subsídios ou serviços promocionais para um produto. Em algumas circunstâncias, um tribunal pode olhar para o preço “líquido” de um produto vendido para diferentes compradores após a dedução do valor dos incentivos, subsídios e outros serviços. Por outro lado, a lei prevê defesas se preços diferentes são necessários para enfrentar a concorrência ou refletem diferentes custos das atividades comerciais. Aqui, novamente, a lei de discriminação de preços é complexa e você deve entrar em contato com o departamento jurídico sempre que qualquer um dos nossos preços possa ser considerado discriminatório.

Depreciação. Embora possamos comparar nossos produtos e serviços aos de nossos concorrentes, nós devemos ser cuidadosos em nossos contatos de marketing do dia-a-dia com os nossos clientes para não fazer comentários ou comparações injustos ou inverídicos sobre produtos ou serviços dos nossos rivais. Em geral, é legalmente permitido explicar aos clientes os aspectos negativos de produtos e serviços de um concorrente, desde que a descrição não seja enganosa e seja relevante para a situação de vendas em particular, mas o departamento jurídico deve ser consultado com antecedência.

C. Relações com os clientes

Muitos dos princípios antitruste que se aplicam ao nosso relacionamento com os clientes também se aplicam às nossas relações com os fornecedores, especialmente onde a empresa tem uma posição de mercado significativa ou dominante. Estes incluem acordos de subordinação e agrupamento, discriminação de preços, NMFs, rescisões e negociação exclusiva. Você deve consultar o departamento jurídico antes de se envolver nesta conduta com os fornecedores.

Reciprocidade. Fazer um acordo para comprar os produtos ou serviços de um fornecedor com a condição de que o fornecedor também se comprometa a comprar produtos e serviços de nós tem sido visto como um problema antitruste em determinadas circunstâncias. Uma empresa com poder de mercado em um determinado mercado deve evitar usar esse poder de compra para coagir seus fornecedores para comprar seus produtos e serviços. Na maioria dos casos, pode ser possível estruturar acordos legais para comprar produtos um do outro. Tais acordos devem ser apurados com antecedência junto ao departamento jurídico.

Recebendo preço discriminatório. Sob certas condições, as leis antitruste proíbem que um comprador conscientemente induza um vendedor a oferecer um preço discriminatório para concorrente(s) do comprador. Devido à complexidade das questões de preços discriminatórios, todas elas devem ser encaminhadas ao departamento jurídico para análise.

Dupla função dos fornecedores. De uma forma geral você deve estar ciente de que uma empresa em uma transação conosco pode ser um fornecedor (ou cliente) e em outra situação um concorrente. Quando um fornecedor (ou cliente) é, ou poderia ser um potencial concorrente para nós, você deve tomar cuidado para não transferir a informação que não é apropriada para compartilhar com um concorrente, ou chegar a qualquer acordo sobre preços ou condições de venda para o produto competitivo. Por favor, consulte o departamento jurídico para desenvolver salvaguardas destinadas a evitar a transferência de informações sobre a concorrência a um fornecedor que também é um concorrente.

IV. Cuidado com declarações ambíguas que poderiam ser mal interpretadas.

Casos antitruste geralmente envolvem questões subjetivas de intenção e motivação, e os jurados podem inferir acordos ou a existência de poder de mercado a partir do que é dito em documentos da empresa. Alguns exemplos de expressões sujeitas a erros de interpretação são apresentadas a seguir:

Em relação a posição de mercado:

“O plano da nossa empresa é alcançar uma posição dominante no mercado de widgets.”

Preocupação: Um regulador ou demandante poderia interpretar mal “o plano é alcançar o domínio” como prova de uma tentativa ilegal de monopolizar um mercado. Além disso, a palavra “mercado” ou “quota de mercado” tem um significado específico na lei antitruste. Usar “mercado” para caracterizar vendas, uma

oferta de produto, região ou um cenário competitivo pode ter como resultado um regulador ou litigantes usando essa descrição como o mercado para análise antitruste, independentemente do propósito do escritor.

Em relação a seus concorrentes:

“Temos de cortar o suprimento de ar deles.”

Preocupação: Um regulador ou demandante poderia interpretar mal “cortar”, “esmagar”, “bloquear”, “destruir” e outros termos semelhantes como admissão de um esquema predatório ou excludente, diferente de concorrência agressiva mas legítima pelo mérito.

Com relação a fixação de preços:

“Parece haver um consenso na indústria de que os preços vão subir.”

Preocupação: Um regulador ou demandante poderia descaracterizar uma interpretação legítima de eventos de mercado e forças de mercado como uma admissão de que os concorrentes discutiram e concordaram em aumentar os preços.

Sobre as áreas de competição respectiva:

“Deixe que eles fiquem em seu mercado; este é o nosso território.”

Preocupação: Um regulador ou demandante poderia interpretar mal as expressões “seu mercado” e “nosso território” como indicando que os rivais conspiraram para alocar mercados.

Em relação a seus documentos:

“Por favor destruir depois de ler.”

Preocupação: Um regulador ou demandante poderia caracterizar mal esta frase ou frases semelhantes para mostrar que o documento continha informações impróprias ou sugerir conduta ilegal.

Em resumo:

Tenha cuidado na sua escrita e fala para evitar qualquer declaração – mesmo se feita em tom de brincadeira – que poderia ser mal interpretada. Todos os documentos podem ser obrigados a serem produzidos em uma investigação ou ação judicial do governo, incluindo rascunhos desatualizados de cartas e memorandos (incluindo rascunhos armazenados eletronicamente), notas manuscritas, mensagens de telefone, e-mail, mensagens de texto ou instantâneas, diários pessoais, livros de dados e calendários, e declarações feitas em plataformas de mídia social. Além disso, os documentos podem ter de ser apresentados ao governo em relação a revisão antitruste de uma

proposta de aquisição ou joint venture. É extremamente importante manter os princípios antitruste em mente ao escrever e falar e se certificar de que você escreve e fala com precisão o tempo todo. Além disso, quando pedimos a um terceiro para preparar um documento em nosso nome ou para o nosso benefício, é importante que estes documentos de terceiros sejam preparados com estes princípios antitruste em mente, uma vez que estes documentos podem ser levados à justiça em um processo antitruste também.

V. O papel do departamento jurídico

No exercício das suas responsabilidades profissionais, você vai de vez em quando encontrar condutas ou situações que levantam questões antitruste. Se você se deparar com uma situação que pode envolver questões antitruste – ou se não estiver seguro se uma situação envolve questões antitruste – não continue a conduta ou conversa até consultar o seu supervisor e entrar em contato com o departamento jurídico.

VI. Relatar

Todos os funcionários têm a obrigação de denunciar qualquer suspeita de violação antitruste imediatamente. Entre as razões disso ser tão essencial é que se a empresa tiver que identificar um problema, vários países (incluindo os EUA) têm programas de clemência que permitem às empresas evitar a responsabilidade criminal se elas forem as primeiras a relatar a participação em uma violação antitruste criminoso.

Um relatório pode ser feito para qualquer um dos seguintes:

- Seu supervisor, a menos que você suspeite que ele participou ou tolerou a violação;
- O departamento jurídico;
- Seu diretor de ética e conformidade ou representante global de ética e conformidade; ou
- Programa de Ombudsman/DIALOG da UTC.

