



Grupo de Práticas de Direito Antitruste GF-LI

## Diretrizes sobre Defesa da Concorrência Associações Comerciais, Associações Profissionais e outras da indústria

Power and productivity  
for a better world™





# O Código de Conduta da ABB exige que você:

## **Faça com que a ABB concorra de forma leal**

Esteja ciente dos riscos antitruste que reuniões de associações profissionais e comerciais possam representar. Como funcionário da ABB, exige-se que você:

- Compareça apenas às reuniões de associações profissionais e comerciais legitimamente constituídas com propósitos comerciais, científicos e profissionais.
- Converse sobre qualquer tópico suspeito com seu supervisor ou com um membro do Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país, antes de participar da reunião.
- Abandone imediatamente a reunião e informe prontamente seu supervisor ou o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país, caso observe qualquer atividade que pareça ser ilegal ou suspeita.

# As Regras de Ouro

**Todo funcionário da ABB tem a responsabilidade de, proativamente, manter a ABB longe de condutas inadequadas.**

Caso um concorrente, seus funcionários ou representantes, verbalmente ou por escrito, abordem um tópico inadequado e/ou forneçam Informações Comercialmente Sensíveis, direta ou indiretamente através de terceiros (e.g., associação comercial), você deverá:

- Interromper imediatamente a conversa (e não aceitar qualquer documento)
- Indicar que é política da ABB cumprir a lei de Defesa da Concorrência
- Caso o assunto persista, deixe imediatamente a reunião e, quando possível, reafirme que sua objeção e saída sejam registradas em ata
- Não divulgar quaisquer Informações Comercialmente Sensíveis internamente
- Informar imediatamente seu supervisor e Country Integrity Officer sobre o incidente e as suas ações por escrito
- Definir, com ajuda do Country Integrity Officer, providências adicionais a serem tomadas

# Associações Comerciais

## Introdução

Participar de reuniões de associações comerciais, profissionais e outras da indústria pode ser útil e legítimo.

Nestas diretrizes, associações comerciais, associações profissionais e outras da indústria (excluindo sindicatos) são designadas coletivamente “Associações Comerciais”.

É irrelevante se uma Associação Comercial é legalmente constituída ou não. Também é irrelevante como uma Associação Comercial é designada.

Agências Antitruste examinam bem de perto as Associações Comerciais, em função do número de participantes do setor que comparecem a suas reuniões e em virtude do fato de que em vários setores – inclusive nos quais a ABB é atuante – Associações Comerciais foram usadas no passado para promover ou esconder condutas anticompetitivas.

Estas diretrizes destinam-se a apresentar orientações adicionais sobre como cumprir a lei de defesa da concorrência ao participar desses tipos de reunião.

Caso você tenha quaisquer dúvidas sobre o cumprimento das leis de defesa da concorrência, contate um membro do Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país.

# O que fazer e o que não fazer nas reuniões de Associações Comerciais

## **Quais as Associações Comerciais das quais a ABB quer ser afiliada?**

Especificamente na área antitruste, a Associação Comercial deve ter um compromisso por escrito com relação ao cumprimento da lei de defesa da concorrência (p.ex. Código de Conduta ou diretrizes equivalentes).

Adicionalmente, procedimentos devem ser implementados para assegurar que este compromisso seja colocado em prática, por exemplo:

- Nomeação pela Associação Comercial de seu próprio advogado para revisar previamente a pauta de cada reunião, bem como o comparecimento do advogado à reunião para garantir o cumprimento da lei antitruste
- A concordância dos participantes, no início da reunião, em cumprir a lei antitruste
- Com base na experiência prévia de funcionários da ABB nas Associações Comerciais, realização de reuniões de acordo com a lei antitruste e o regimento interno da Associação Comercial (Código de Conduta ou diretrizes equivalentes)

# O que fazer e o que não fazer nas reuniões de Associações Comerciais

## **Quais funcionários da ABB podem comparecer a reuniões de Associações Comerciais?**

Um funcionário da ABB somente poderá comparecer a uma reunião de Associação Comercial após buscar e obter aprovação de seu Gerente LBU ou – no caso de áreas corporativas (Group Function) - do Country Integrity Officer. Quando um Gerente LBU, Country Integrity Officer ou Gerente LD pretender comparecer a uma reunião de Associação Comercial, deverá obter a aprovação do Country Manager.

Ao decidirem sobre a aprovação, o Gerente LBU / Country Integrity Officer / Country Manager deverão considerar:

- A Unidade de Negócios, Divisão ou área corporativa (Group Function) identificaram a Associação Comercial como uma das que a ABB tem interesse em se afiliar?
- O funcionário da ABB já se familiarizou com o conteúdo destas diretrizes antes de participar da reunião da Associação Comercial?

A aprovação deverá ser concedida somente se ambas as questões tiverem respostas afirmativas.

A aprovação poderá ter validade para todas as reuniões que ocorrerem em uma mesma Associação Comercial durante aquele ano.

Qualquer funcionário da ABB que compareça a uma reunião de Associação Comercial tem a responsabilidade individual de se familiarizar com esta e outras diretrizes antes de comparecer à reunião.

# O que fazer e o que não fazer nas reuniões de Associações Comerciais

## **Preparação para comparecer a uma reunião de Associação Comercial**

- Somente compareça as reuniões de Associações Comerciais que tenham pauta detalhada
- Todo funcionário da ABB tem a responsabilidade de obter a pauta oficial e discutir itens questionáveis com um membro do GF-LI em seu país antes de comparecer à reunião da Associação Comercial
- Caso a pauta contenha “quaisquer outros negócios/assuntos”, o funcionário da ABB deve se manter alerta e determinado a abandonar a reunião caso tópicos inadequados sejam abordados ou qualquer Informação Comercialmente Sensível (veja item “Definições”) seja discutida.

# O que fazer e o que não fazer nas reuniões de Associações Comerciais

## **Procedimento e registro ao comparecer a uma reunião de Associação Comercial**

Garanta que você está cumprindo as Regras de Ouro, mesmo durante eventos sociais como almoços, jantares e drinks em um bar.

Mesmo a presença passiva de um funcionário da ABB em uma discussão inadequada deve ser evitada, pois acordos feitos ou Informação Comercialmente Sensível trocada por terceiros podem ser atribuídas à ABB.

- Garanta que as discussões na reunião se limitem àquelas indicadas na pauta ou de alguma forma possíveis sob a designação “quaisquer outros negócios/assuntos”.
- Garanta que a reunião seja registrada em ata e que você receba cópia, com conteúdo detalhado e preciso
- Revise prontamente as atas, verificando sua precisão, especialmente quanto ao conteúdo relacionado a você e/ou a ABB. Caso as atas não estejam precisas, demonstre sua objeção imediatamente por escrito e garanta que a correção seja incorporada. Caso a correção seja recusada, insista para que sua objeção fique registrada.

# O que fazer e o que não fazer nas reuniões de Associações Comerciais

## **Tópicos que podem ser legitimamente discutidos**

É aceitável discutir e/ou desenvolver abordagens setoriais comuns para, por exemplo:

- Iniciativas legislativas em níveis locais, estaduais, nacionais ou supranacionais;
- Tecnologia em geral, como características e compatibilidade de uma tecnologia em particular (mas não a adoção de solução tecnológica específica por uma de terminada empresa)
- Assuntos técnicos não confidenciais relevantes ao segmento, como padrões de segurança e saúde
- Relações públicas do segmento (p.ex., preocupações sobre produtos, imagem do segmento etc.)
- Propaganda Institucional (i.e., divulgação dos méritos dos produtos do setor como um todo)
- Representação da Associação Comercial como participante ou observador em reuniões e atividades de outras associações comerciais
- Apresentações da associação comercial em feiras comerciais e shows

## **Tópicos que devem ser discutidos/abordados com cautela**

É aceitável com limitações:

- Trocar Estatísticas do Setor ou outras informações de Inteligência Competitiva conforme as Diretrizes sobre Defesa da Concorrência - Inteligência Competitiva versus Trocas de Informação Comercialmente Sensível
- Práticas de benchmarking conforme disposto na Diretrizes sobre Defesa da Concorrência - Benchmarking
- Comparecer às atividades de estabelecimento de padrões ou desenvolvimento de termos padrão para acordos conforme disposto na Diretrizes sobre Defesa da Concorrência para o Estabelecimento de Padrões.

# O que fazer e o que não fazer nas reuniões de Associações Comerciais

## **Tópicos dos quais você deverá se distanciar**

Não concorde ou mesmo discuta com um concorrente sobre:

- Fixação de preços, seja preço final ou qualquer elemento deste (p.ex. descontos, abatimentos, custos)
- Alocação de clientes entre concorrentes (p.ex. concordar em não concorrer por projetos de clientes em particular ou de um setor em particular)
- Alocação de mercados, territórios, projetos (manipulação do processo de licitação “bid-rigging”) ou produtos entre concorrentes (p.ex. concordar em não dar lance em determinados territórios, para determinados clientes ou para determinados produtos ou não entrar em um mercado específico)
- Apresentar um “lance complementar” (i.e., um lance maior que o de um concorrente ou que não atenda às exigências técnicas do cliente, o que inclui termos e condições, como prazos de entrega maiores, que são desvantajosos em face daqueles oferecidos pelo concorrente etc.)
- Restringir ou aumentar produção, inclusive níveis de produção, processos de fabricação e/ou fornecimento de serviços
- Soluções tecnológicas para projetos específicos
- Se a ABB apresentará oferta para determinada concorrência ou convite ou os termos que serão oferecidos pela ABB nesta oferta
- Estratégias de compra/venda de uma das partes, inclusive se deve comprar/vender produtos ou sistemas de um fornecedor específico para determinado cliente, ou as condições destas transações
- Impor boicote coletivo a um fornecedor ou cliente (é possível compartilhar informação que não seja Informação Comercialmente Sensível sobre um fornecedor ou cliente, como sua classificação de crédito ou registros de segurança e saúde – neste caso, a ABB deve decidir unilateralmente se deve negociar ou não com fornecedor/cliente)
- Comportamento competitivo futuro (p.ex. aumento de preços; desenvolvimento de novas tecnologias).

# O que fazer e o que não fazer nas reuniões de Associações Comerciais

## **Tópicos dos quais você deverá se distanciar**

Não troque informações sobre intenções individualizadas relacionadas a preços ou quantidades futuras (p.ex. metas de vendas futuras, participação de mercado, territórios, vendas a grupos de clientes específicos).

Não discuta ou troque qualquer Informação Comercialmente Sensível com um concorrente.

Não se envolva em qualquer votação que tenha por finalidade ou efeito a exclusão, sem razão legítima, da participação de qualquer membro do segmento da associação (inclusive cobrança de taxas mais altas).

Se, em qualquer momento, você não esteja seguro se determinada situação é adequada ou não, contate um membro do Departamento Jurídico e Interity (GF-LI) no seu país.

# Definições

## O que é “ABB”?

Nestas diretrizes, a palavra “ABB” inclui todas as empresas pertencentes ao grupo ABB.

## O que é um concorrente?

Uma empresa ou grupo de empresas que ofereça (ou seja, seja capaz de oferecer, em um período razoável de até três anos) produtos ou serviços iguais ou similares àqueles oferecidos pela ABB, deverá ser considerado concorrente da ABB. Por exemplo:

- Quando compramos ou vendemos a uma empresa verticalmente integrada, como a Siemens, Alstom T&D, Mitsubishi, ou Hyundai Heavy, devemos considerá-las como concorrente, pois outras divisões do mesmo grupo concorrem com a ABB
- EPC que não fabrica produtos (e.g., ETA, Al-Fanar), concorrerá com a ABB na área de sistemas
- uma empresa na qual a ABB detenha participação acionária (inclusive joint venture), e que ofereça os mesmos produtos ou serviços similares àqueles que a ABB oferece, é um concorrente, salvo se indicado em contrário pelo Head of the Anti trust Practice Group (GF-LI).

# Definições

## O que é Informação Comercialmente Sensível (Commercially Sensitive Information)?

Informação comercialmente sensível é a informação que pode influenciar uma decisão comercial ou estratégia da ABB ou um concorrente, tal como informação sobre passado, presente e futuro de:

- Preços e elementos de precificação (e.g., preços reais, descontos, abatimentos, métodos de cálculo), estratégia de precificação, alterações de preço planejadas (aumentos ou reduções) etc.
- Receitas de vendas, volumes de vendas (inclusive market share), territórios de vendas, posição de pedido, estratégias de marketing e de distribuição, entrada no mercado, listas de clientes, vendas para clientes específicos, conteúdo de contatos de vendas, condições de venda etc.
- Ofertas, propostas planejadas ou realizadas (incluindo especificações técnicas e Termos & Condições), inclusive se a ABB submeterá ou não (ou inversamente um concorrente) ou submeteu uma oferta etc.
- Aquisições de fornecedores específicos, volumes de compra, preços de compra, teor dos contratos de compra etc.
- Estruturas de custos (P&D, produção & distribuição), margens de lucro, capacidade de produção, utilização de capacidade, rendimento, investimentos em capacidade de produção etc.
- Planos P&D e seus resultados, outros investimentos etc.

Não se considera informação comercialmente sensível se:

- Não disser respeito aos parâmetros da concorrência
- Estiver no domínio público
- For histórica (informação deve ser mais antiga do que um ano, embora, em alguns casos, possa ser mais antiga – usar o bom senso!)
- É suficientemente agregada para perder sua sensibilidade.



# Contato

**ABB Ltda.**

Avenida dos Autonomistas, 1496

06020-902 Osasco - SP

Telefone: +55 (11) 3688-9111

**[www.abb.com](http://www.abb.com)**

05/2012