



Grupo de Práticas de Direito Antitruste GF-LI

Diretrizes sobre Defesa da Concorrência Benchmarking

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

Acreditamos em um sistema de concorrência e de livre empreendedorismo, pois garante que nosso trabalho árduo e nossas inovações sejam recompensadas. Perderemos a confiança de nossos clientes se os tratarmos de forma diferente um do outro.

Este sistema, sendo a base da economia de livre mercado, é protegido e promovido pela legislação concorrencial. Consequentemente, nossas ações devem sempre respeitar todas as leis de defesa da concorrência. Ao passo que essas leis variem de um país para o outro, o padrão mínimo da ABB pode ser definido da seguinte forma:

- Competimos com transparência e independência em cada mercado. Não fazemos qualquer acordo – formal ou informal – com concorrentes para fixar, determinar preços ou alocar produtos ou dividir mercados, territórios ou clientes
- Não obtemos ou compartilhamos com concorrentes informações atuais ou futuras sobre preços, margens de lucro ou custos, propostas, participação no mercado, práticas de distribuição, condições de venda, clientes ou fornecedores específicos
- Não compactuamos ou exigimos que um cliente revenda nossos produtos a preços determinados
- Não agimos de forma que favoreça ou beneficie um cliente injustamente, em detrimento de outro que também seja um concorrente

Utilize os sistemas de informação de forma profissional

Os sistemas de informação da ABB (Sistemas de Informática) devem ser usados de forma a nos ajudar a trabalhar de maneira eficiente e profissional. De modo geral, essas ferramentas devem ser usadas exclusivamente para finalidades de negócios, de maneira que os direitos e interesses estejam em linha com as normas emitidas pelo grupo ABB e que eles não sejam violados.

O Código de Conduta da ABB exige que você:

Lembre-se de que qualquer comunicação por e-mail pode ser considerada uma declaração da ABB. Portanto, os funcionários devem ser cuidadosos ao liberar informações comercialmente sensíveis ou litigiosas, ou que possam conter implicações contratuais ou jurídicas indesejáveis para a ABB.

Proteja informações confidenciais

Informações são ativos. Divulgamos algumas delas em comunicados à imprensa, nas informações sobre os produtos, nos relatórios anuais e em outros documentos públicos. Quaisquer outras informações que cheguem aos funcionários, associadas aos seus respectivos trabalhos, de qualquer fonte que seja, devem ser mantidas sob sigilo, de forma a evitar que outros copiem nosso trabalho ou que tentem indevidamente vendê-las aos nossos clientes. Tais informações também podem incluir aquelas que fornecedores, clientes ou parceiros possam ter confiado à ABB.

Identifique tais informações apropriadamente, mantenha a sua segurança e limite seu acesso às pessoas que necessitem conhecê-las para desempenhar as suas funções. Evite discuti-las em lugares onde possam ser ouvidas por outros, tais como aeroportos, transportes públicos, restaurantes e bares, elevadores, sanitários e lanchonetes.

As informações são tão valiosas que pode até ser conveniente solicitar a um terceiro (ao qual tenha sido dado acesso a tais informações confidenciais) que assine um acordo de confidencialidade aprovado por um integrante do Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI).

A Regra de Ouro

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

Benchmarking

Introdução

A obtenção de informações de Inteligência Competitiva consiste na atividade de coletar, analisar e disseminar informação relativa a produtos, mercados, players do segmento e outros parâmetros de negócios.

Para se manterem competitivas no mercado, é essencial às empresas, inclusive à ABB, obter informações de Inteligência Competitiva.

Inteligência Competitiva pode surgir de várias fontes, incluindo players da indústria, informações publicamente disponíveis e redes sociais, ou por meio de associações comerciais ou terceiros tais como consultores independentes, centros universitários de pesquisa e outras entidades não consideradas concorrentes da ABB. Benchmarking é uma forma de obtenção de informações de Inteligência Competitiva

Benchmarking é uma comparação estruturada de ideias, processos, práticas ou métodos de outras empresas, cuja intenção é identificar pontos fortes, fracos ou as melhores práticas e, quando apropriado, se possível, sua implementação no negócio, a fim de obter uma operação mais eficiente. Ele pode ser conduzido unilateralmente ou em conjunto com empresas que não façam parte do grupo ABB e que sejam atuantes ou não no mesmo segmento.

Geralmente benchmarking é, uma prática pró-competitiva, pois pode ajudar na melhoria da eficiência interna das empresas. Porém, pontos preocupantes relacionados à defesa da concorrência podem surgir quando um exercício de Benchmarking reduz a incerteza estratégica em um mercado e altera as iniciativas competitivas de concorrentes, permitindo, dessa forma que as empresas possam coordenar suas estratégias de mercado e/ou restringir a concorrência de alguma forma. Esse é especialmente o caso quando a prática de Benchmarking envolve troca de Informações Comercialmente Sensíveis entre concorrentes (veja página 15- “Definições”).

Benchmarking

Estas Diretrizes sobre Defesa da Concorrência pretendem oferecer orientação adicional sobre como estar em conformidade com a legislação sobre defesa da concorrência na condução de processos de Benchmarking. Notem que Benchmarking realizado frequentemente entre as mesmas empresas é desencorajado e é raramente permitido.

Qualquer funcionário da ABB participante ou que desenvolva um processo de Benchmarking deverá se familiarizar previamente com estas Diretrizes sobre Defesa da Concorrência.

Em caso de dúvidas com relação às leis de defesa da concorrência, entre em contato com o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) no seu país.

Benchmarking

Troca de informações em outros contextos

Na medida em que você queira participar de outras formas de obtenção de informações de Inteligência Competitiva, inclusive a troca de estatísticas do setor, somente realize esta atividade de acordo com o estabelecido nas **Diretrizes sobre Defesa da Concorrência - Inteligência Competitiva versus Trocas de Informação Comercialmente Sensível**.

A compilação de **Estatísticas do Setor** está relacionada à coleta de dados das empresas, em caráter individual, relativas, por exemplo, a vendas, custos, exportações, importações, faturamento global, volumes de produção ou níveis de estoque com base nas Estatísticas do Setor.

Na medida em que você queira participar de Associações Comerciais (seja ou não como parte do processo de Benchmarking), somente o faça de acordo com as **Diretrizes sobre Defesa da Concorrência - Associações Comerciais, Associações Profissionais e outras da Indústria**.

Caso queira participar de prática de estabelecimento de padrões ou desenvolvimento de termos padrão para acordos (sejam ou não em decorrência de Benchmarking), somente participe com plena observância das **Diretrizes sobre Defesa da Concorrência para o Estabelecimento de Padrões**.

O que fazer e o que não fazer ao conduzir um processo de Benchmarking

Processos de Benchmarking aceitáveis

Na prática de Benchmarking é aceitável:

- Realizá-la dentro da ABB (i.e. comparar o desempenho da empresa local com outras empresas do grupo ABB, suas divisões ou unidades operacionais)
- Que seja unilateral, i.e. em que a ABB, com ou sem o auxílio de consultor independente - e sem receber qualquer informação de partes do setor - compara seu desempenho ao de outros players do segmento usando Inteligência Competitiva
- Que seja realizada com empresas que não são concorrentes da ABB
- Que seja realizada com concorrentes da ABB, caso o Benchmarking esteja relacionado somente a informações que não sejam comercialmente sensíveis, por exemplo, estrutura e funcionamento dos processos comerciais, gerenciamento de recursos humanos, pessoal

O que fazer e o que não fazer ao conduzir uma prática de Benchmarking

Processos de Benchmarking aceitáveis

Se realizada com concorrentes da ABB e estiver relacionada a informações comercialmente sensíveis, deverão ser cumpridas as seguintes exigências cumulativamente:

Plano de Trabalho de Benchmarking

Antes do início do processo, a área deverá preparar, ou exigir a preparação de um Plano de Trabalho de Benchmarking por escrito, que detalhe claramente as finalidades, os participantes, a natureza da informação a ser trocada, ganhos de eficiência previstos e o processo acordado do projeto de Benchmarking.

Participantes

- Haja pelo menos cinco empresas que contribuam com dados para cada categoria de informação coletada
- Os dados de uma única empresa não poderão representar uma parte significativa (i.e. mais de 25%) do total dos dados coletados para uma determinada estatística
- A participação no processo de Benchmarking deverá ser voluntária

Tipo de informações

O exercício de Benchmarking deverá dizer respeito somente às iniciativas técnicas, de engenharia, científicas e outras operacionais, que não envolvam dados reservados sobre preço ou relacionados a preços, dados de produção ou capacidade, dados de custo, margens de lucro ou informações sobre vendas e marketing.

Acordo

Os participantes do processo de Benchmarking devem ter um acordo por escrito, confirmando o Plano de Trabalho de Benchmarking, condições de confidencialidade e procedimentos acordados e garantia de que sejam implementados.

O que fazer e o que não fazer ao conduzir um Exercício de Benchmarking

Processos de Benchmarking aceitáveis

- A coleta e comparação de dados, bem como a divulgação de resultados do Benchmarking deverão ser administradas por terceiros independentes (e.g. Associação Comercial, consultor terceirizado, instituição acadêmica, agência governamental)
- A participação no processo de Benchmarking deve ser estruturada de forma que a informação não circule entre os participantes, mas somente de e para os terceiros independentes
- Funcionários destes terceiros independentes devem estar sujeitos às obrigações de confidencialidade apropriadas. Qualquer funcionário ou representante de uma empresa que mantenha ao mesmo tempo um cargo (e.g. Presidente) na empresa terceira não poderá ter acesso aos dados da empresa, mas somente ao relatório final do Benchmarking
- Todas as pesquisas e questionários, bem como as respectivas respostas, devem ser feitos por escrito
- Antes de divulgar os resultados do Benchmarking, os terceiros independentes deverão reunir os dados ou de outra maneira torná-los anônimos, para garantir que as empresas, em caráter individual, ou seus ativos, não possam ser identificados, ou ainda que os dados das empresas possam ser deduzidos. Especificamente, cada empresa participante deverá ser classificada anonimamente no relatório disponibilizado para todas as empresas e informada individualmente sobre seu desempenho atual, resultando assim que cada empresa terá conhecimento de seus dados, mas não os dos concorrentes
- Não é permitido o contato direto entre participantes do processo de Benchmarking

O que fazer e o que não fazer ao conduzir um Exercício de Benchmarking

Processos de Benchmarking a serem realizados com precaução

Caso uma das exigências mencionadas acima não for atendida, a participação em um exercício Benchmarking somente é aceitável, caso você tenha recebido aprovação prévia de um membro do GF-LI de seu país.

Nota: Excepcionalmente, dados sobre custos com idade superior a três meses podem ser trocados, caso seja essencial para conduzir e de outra forma legitimar exercício de Benchmarking técnico/operacional entre concorrentes. Salvaguardas adequadas devem ser adotadas para garantir que os dados não sejam compartilhados entre concorrentes participantes do Benchmarking.

O que fazer e o que não fazer ao conduzir um exercício de Benchmarking

Processos de Benchmarking dos quais você deverá se distanciar

Você não deve:

- Participar de processo de Benchmarking com baseado em informação comercialmente sensível quando os dados compreenderem
- Dados futuros, inclusive, mas não limitado a preços futuros, capacidade de produção, informações sobre venda etc
- Preços reservados (não-públicos) e dados de preços correlatos, dados de capacidade ou produção, margens de lucro ou informações de marketing e vendas
- Dados sobre custos com idade inferior a três meses
- Trocar essa informação ou qualquer outra informação comercialmente sensível com um concorrente durante ou como parte do Benchmarking
- Discutir os resultados do processo de Benchmarking com outros participantes, ou acordar com eles sobre um conjunto uniforme de melhores práticas. A ABB deverá decidir unilateralmente como usar e agir sobre a informação e conclusões recebidas como resultado do Benchmarking

O que fazer se algo der errado?

Introdução

Agências antitruste presumem, em geral, que quando uma empresa recebe informações comercialmente sensíveis de um concorrente (recebidas oralmente durante uma reunião, pelo correio ou eletronicamente) esta empresa “usa” as informações e adapta sua conduta de mercado, salvo se responder claramente que não deseja receber tais dados. Mesmo uma única situação pode ser suficiente para que a ABB descumpra a lei de Defesa da Concorrência.

Portanto, todo funcionário da ABB tem a responsabilidade de, proativamente, manter a ABB longe de condutas inadequadas.

O que fazer caso um concorrente aborde tópico inadequado ou compartilhe informações comercialmente sensíveis?

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

- 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, faça com que sua objeção e saída sejam registradas em ata
- Não divulgar quaisquer Informações Comercialmente Sensíveis internamente;
- Informar imediatamente seu supervisor e o Country Integrity Officer sobre o incidente e as suas ações, por escrito
- Definir, com ajuda do Country Integrity Officer de seu país, providências adicionais a serem tomadas

Definições

O que é “ABB”?

Nesta diretriz, 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, empresa 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 Antitrust Practice Group (GF-LI)

Definições

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

Informação comercialmente sensível é a aquela 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!); ou
- é suficientemente agregada para perder sua sensibilidade.

Contato

Se tiver alguma dúvida sobre conformidade com as leis de defesa da concorrência, contate o Country Integrity Officer ou um membro do Grupo de Práticas de Direito Antitruste (GF-LI)

ABB Ltd.

Affolternstrasse 44

CH-8050 Zurique Suíça

Telefone: +41 (0) 43 317 7111

Fax: +41 (0) 43 317 7321

www.abb.com