



Grupo de Práticas de Direito Antitruste GF-LI

Diretrizes sobre Defesa da Concorrência Inteligência Competitiva versus Trocas de Informação Comercialmente Sensível

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 isso é o que 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 ou se junto aos nossos concorrentes conspirarmos contra eles.

Este sistema, sendo a base da economia de livre mercado, é protegido e promovido pela legislação concorrencial. Conseqüentemente, 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.

O Código de Conduta da ABB exige que você:

Utilize os sistemas de informação de forma profissional

Os sistemas de informação da ABB (Sistemas de Informática) devem ser usados de forma 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.

Lembre-se de que qualquer comunicação por e-mail pode ser considerada uma declaração da ABB. Portanto, os funcionários devem ser cuidadosos ao não 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).

As Regras de Ouro

Regra 1

Um concorrente não é uma fonte legítima de informações de Inteligência Competitiva.

Regra 2

Não discutir, obter ou compartilhar, direta ou indiretamente (por meio de uma associação comercial, consultor independente ou outros terceiros), com nossos concorrentes, seus funcionários ou representantes, qualquer informação comercialmente sensível.

Regra 3

Não trocar com os concorrentes, direta ou indiretamente, informações sobre intenções individualizadas quanto a condutas futuras relativas a preços ou quantidades (p.ex., pretensões de vendas futuras, market share, territórios, vendas a determinados grupos de clientes).

Regra 4

Não receber informação detalhada de fornecedor sobre sua oferta a um concorrente da ABB.

Regra 5

Não receber de cliente informação detalhada sobre oferta ou proposta de concorrente, a menos que o cliente tenha estruturado o processo de concorrência de forma aberta e transparente, garantido o mesmo acesso a todos os participantes do mercado à informação.

Regra 6

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

Índice

Índice.....	5
Obtenção de informações de Inteligência Competitiva	6
Introdução.....	6
Trocas de informação com um concorrente	7
O que fazer e não fazer na obtenção de informações de Inteligência Competitiva	8
Fontes legítimas	8
Fontes a serem tratadas com precaução.....	9
Fontes da quais você deve se manter afastado	10
Fornecedores como fonte de informações de Inteligência Competitiva	12
Clientes como fonte de informações de Inteligência Competitiva	14
Associações comerciais e terceiros como fonte de Inteligência Competitiva.....	17
Estatísticas do Setor.....	18
Contrato de Compra e Venda com concorrente.....	22
Fluxo Interno de informação da ABB em Contrato de Compra e Venda com um concorrente.....	23
Visitas aos sites, fábricas e obras da ABB por concorrentes e vice-versa.....	26
O que fazer se algo der errado?.....	27
Introdução.....	27
O que fazer se um concorrente aborda um tema inadequado ou compartilha informação comercialmente sensível?.....	27
O que fazer se um cliente ou fornecedor apresentar informação detalhada” conforme descrito acima?.....	28
Outros.....	29
Definições.....	30
O que é a “ABB”?.....	30
O que é um concorrente?.....	30
O que é Informação Comercialmente Sensível?.....	31

Obtenção de informações de Inteligência Competitiva

Introdução

A obtenção de informações de Inteligência Competitiva consiste na atividade de coletar, analisar e disseminar informação relativa aos 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. De fato, as empresas no curso de seus negócios podem e frequentemente trocam vários tipos de informação por canais diferentes, que resultam na maior transparência do mercado e permitem o desenvolvimento de estratégias de mercado mais eficazes e eficientes dos fornecedores e clientes.

O compartilhamento de informações pode, entretanto, dar surgimento a preocupações relativas à defesa da concorrência, quando reduz a incerteza estratégica no mercado e altera os incentivos para os concorrentes competir, permitindo que as empresas coordenem suas estratégias de mercado e/ou restrinjam a concorrência. Este é especialmente o caso quando informação comercialmente sensível (veja seção Informação Comercialmente Sensível) é trocada entre concorrentes.

Estas Diretrizes sobre Defesa da Concorrência pretendem oferecer orientação adicional sobre como estar em conformidade com a legislação sobre defesa da concorrência ao obter Inteligência Competitiva.

Nota: Com relação ao compartilhamento da informação, você deve também respeitar as obrigações de confidencialidade que você ou a ABB estejam vinculadas e nunca usar métodos antiéticos ou ilegais para obter informações de Inteligência Competitiva.

Obtenção de informações de Inteligência Competitiva

Qualquer funcionário da ABB que pretenda obter informações de Inteligência Competitiva de qualquer fonte, inclusive de rede social, tem responsabilidade individual de se familiarizar com esta diretriz, antes de iniciar esta atividade.

Em caso de dúvidas com relação às leis de defesa da concorrência, entre em contato com o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país.

Trocas de informações no contexto de um contrato com concorrente

Na medida em que a informação é, ou deva ser trocada, com um concorrente em virtude de:

- Contrato de Pesquisa & Desenvolvimento;
- Contrato de Produção (inclusive contrato de especialização);
- Contrato de Aquisição;
- Contrato de Marketing (inclusive contrato de distribuição);
- Consórcio ou Joint-Venture;
- Outro contrato com um concorrente

Você deverá entrar em contato com o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) no seu país para orientação específica sobre a lei de defesa da concorrência e outros (inclusive a gestão adequada de fluxos da informação) decorrentes destes contratos.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Fontes legítimas:

É aceitável coletar informações de Inteligência Competitiva de fontes públicas genuínas, tais como:

- sites da internet e press releases
- catálogos de marketing
- relatórios anuais e aqueles protocolizados em agências reguladoras públicas, tais como na Comissão de Valores Mobiliários dos EUA (Formulário 10-K ou 20-F)
- jornais e outros meios de comunicação de massa
- relatórios de analistas
- relatórios de pesquisa de mercado de terceiros (p.ex., ARC, Frost & Sullivan, IMS)
- publicações comerciais, newsletters, documentos técnicos e outros jornais
- órgãos governamentais
- informação revelada ao público em geral em feiras (trade shows)
- manuais de fornecedores

De outras empresas do grupo, divisões ou unidades operacionais da ABB (p.ex., da Rede de Inteligência Comercial da ABB ou Repositório de Dados de Mercado). Sujeito às obrigações de confidencialidade.

Nota: Em raras ocasiões, a circulação interna de informações sobre uma oferta feita ou recebida de um concorrente poderá estar sujeita a restrições (para orientação adicional, veja “Fluxos de Informação Interna da ABB em Relacionamentos de Compra e Venda com um Concorrente”, na página 22.

De funcionários da ABB, salvo se contratados recentemente (ver página 11) e sujeito às obrigações de confidencialidade aplicáveis.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Precauções para a obtenção de informações de Inteligência Competitiva

Só é aceitável obter Inteligência Competitiva:

De clientes e fornecedores, desde que não se receba informação detalhada sobre a oferta de concorrente para um cliente ou a oferta de fornecedor para um concorrente (para orientação adicional, veja páginas 12-16).

De terceiros, tais como associações comerciais, consultores independentes, centros universitários de pesquisa e outras entidades não consideradas concorrentes da ABB, desde que sejam observadas as disposições contidas em:

- páginas 17-21 desta diretriz
- Diretrizes sobre Defesa da Concorrência - Associações Comerciais, Associações Profissionais e outras da Indústria
- Diretrizes sobre Defesa da Concorrência - Benchmarking
- Diretrizes sobre Defesa da Concorrência para o Estabelecimento de Padrões”.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Situações das quais você deve se manter afastado ao obter informações de Inteligência Competitiva

Não considerar o concorrente como fonte legítima de Inteligência Competitiva. Especificamente, você não deve:

Discutir, obter ou compartilhar, direta ou indiretamente (por meio de uma associação comercial, consultor independente ou outros terceiros) com nossos concorrentes, seus funcionários ou representantes, qualquer Informação Comercialmente Sensível.

Quando tiver um contato planejado (p.ex., na negociação de um contrato de Compra e Venda ou como parte de uma Associação Comercial) ou não (p.ex., no saguão de um aeroporto) com funcionário ou representante de um concorrente ou que o conheça socialmente, fique ciente de que ainda está falando com um funcionário ou representante de um concorrente. Portanto, você precisa tomar cuidado com suas conversas casuais, sociais, para que não “acabe” trocando informação comercialmente sensível.

Na medida em que você queira:

- celebrar contrato de compra e venda, ou conduzir visita ao site, fábrica e/ou canteiro de obras de um concorrente: veja as páginas 22 e 26 desta diretriz
- coletar Estatísticas do Setor com base em informação comercialmente sensível: veja as páginas 18-21 desta diretriz
- participar de prática de benchmarking: veja as Diretrizes sobre Defesa da Concorrência - Benchmarking
- participar de exercício de estabelecimento de padrões: veja as Diretrizes sobre Defesa da Concorrência para Estabelecimento de Padrões

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Situações das quais você deve se manter afastado ao obter Inteligência Competitiva

Não considerar o concorrente como fonte legítima de Inteligência Competitiva. Especificamente, você não deve:

- trocar, direta ou indiretamente (p.ex., por meio de anúncios públicos) com um concorrente, informações sobre intenções com relação à conduta futura de preços ou quantidades (p.ex., vendas futuras pretendidas, market share, territórios, vendas a determinados grupos de clientes...). Na medida em que se pretenda emitir declarações públicas sobre aumentos de preço (além de lista de preços publicada), entre em contato com o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país para orientação específica.
- solicitar que um ex-funcionário de um competidor que tenha sido contratado recentemente pela ABB revele informações comercialmente sensíveis das quais tenha tido conhecimento durante seu contrato de trabalho anterior.

Se tiver qualquer dúvida sobre a conduta apropriada em um caso específico, entre em contato com o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) em seu país para orientação adicional.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Fornecedores como fonte de Inteligência Competitiva

Fornecedores externos da ABB são geralmente uma fonte legítima de Inteligência Competitiva

Nota: Regras específicas se aplicam na medida em que um concorrente adquira produtos e/ou serviços da ABB (veja página 22).

Entretanto, preocupações relativas à defesa da concorrência surgem quando a ABB possa obter, por meio do fornecedor, informações detalhadas (em oposição a informações mais gerais) sobre custos e/ou condições de fornecimento do concorrente.

Por exemplo, determinadas cláusulas de precificação em contratos de fornecimento vertical podem dar à ABB a percepção dos custos do concorrente. Os mais conhecidos são as cláusulas Nação Mais Favorecida (MFN), que garantem que o fornecedor venderá apenas para o comprador (neste caso, a ABB) sob condições (p.ex., preço) que não são menos favoráveis do que as condições que o fornecedor oferece os mesmos produtos ou similares a outros compradores.

Similarmente, um fornecedor pode, no curso da negociação do contrato de fornecimento com a ABB, revelar informação sobre sua oferta para um concorrente da ABB.

Segue abaixo orientação geral para alguns casos comerciais específicos (tais situações não abrangem todos os cenários possíveis). Caso você tenha alguma dúvida sobre a conduta apropriada em cada caso específico, entre em contato com o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país para orientação adicional.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Exemplos específicos do que fazer e do que não fazer

É aceitável:

- sujeito às obrigações de confidencialidade aplicáveis ao caso, encaminhar qualquer informação recebida de fornecedor para Empresas do Grupo ABB, divisões ou unidades operacionais.

Só é aceitável:

- celebrar uma cláusula MFN ou outras cláusulas com o mesmo efeito, se a cláusula tiver sido previamente aprovada por um membro do Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) no seu país.

Não é aceitável:

- receber do fornecedor informação detalhada sobre sua oferta ao concorrente da ABB (i.e. cópia da oferta/contrato ou uma descrição detalhada do contrato/oferta ou elementos destes);
- entregar a oferta que você recebeu legitimamente do fornecedor para outro concorrente, fornecedor ou cliente;
- discutir ou entregar ao fornecedor informação detalhada sobre as ofertas que a ABB recebeu de outros fornecedores (internos ou externos).

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Cientes como fonte de Inteligência Competitiva

Cientes externos da ABB são em geral fonte legítima para se obter Inteligência Competitiva

Nota: Regras específicas se aplicam na medida em que um concorrente adquira produtos e/ou serviços da ABB (veja página 22).

Nossos clientes regularmente contestam nossas ofertas (preço, termos e condições etc.) com base nas ofertas apresentadas por nossos concorrentes.

Além disso, clientes podem, em negociações, solicitar à ABB uma “última chamada”, i.e., o direito de igualar ou oferecer condições mais vantajosas do que a última oferta do concorrente, permitindo assim que a ABB “ganhe” o contrato. Contratos com alguns clientes podem também conter cláusulas que exijam que a ABB iguale ofertas dos concorrente (especialmente no preço) - as chamadas “cláusulas de atendimento da concorrência” (meeting competition clauses).

Apesar destes tipos de condições não serem ilegais, deve-se dar atenção específica às informações daí recebidas, para adequá-la às diretrizes e condições da lei de defesa da concorrência.

Se tiver alguma dúvida sobre a conduta apropriada em um caso específico, entre em contato com Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país, para orientação adicional.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Exemplos específicos do que fazer e do que não fazer

É aceitável:

- na fase de negociação, solicitar e discutir com o cliente como aprimorar a oferta da ABB
- na fase de negociação, fazer com que o cliente indique que o preço da ABB é muito alto, ou X% mais alto do que a do concorrente
- na fase de negociação, fazer com que o cliente indique o preço-alvo que a ABB deve atingir para ganhar o contrato
- na fase de negociação, fazer com que o cliente identifique quem são os outros concorrentes
- na fase de negociação, fazer com que o cliente indique como a ABB deve modificar demais termos e condições de sua oferta (p.ex., prazo de fornecimento, detalhes técnicos, escopo) para ganhar o contrato
- sujeito às obrigações de confidencialidade aplicáveis, encaminhar qualquer informação recebida de fornecedor para empresas do Grupo " ABB, divisões ou unidades operacionais
- após a adjudicação do contrato, realizar um *post-mortem* com o cliente para verificar onde a oferta da ABB não atendeu às expectativas ou exigências do cliente, desde que você não obtenha do cliente informação detalhada sobre a oferta vencedora do concorrente

Só é aceitável:

- celebrar "cláusulas de atendimento da concorrência" (meeting competition clauses) com um cliente, conforme descrito acima, ou outras cláusulas com o mesmo efeito, se a cláusula for previamente aprovada por um membro do do Departamento Jurídico & Integrity GF-LI no seu país

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Exemplos específicos do que fazer e do que não fazer

O que não deve ser feito ao obter Inteligência Competitiva:

- receber de cliente informação detalhada sobre a oferta do concorrente, a menos que o cliente tenha estruturado o processo de concorrência de forma aberta e transparente, garantido o mesmo acesso a todos os participantes do mercado à informação. Isso inclui solicitar ou receber do cliente.
- em papel, formato eletrônico ou apenas para leitura nas instalações do cliente, o documento de oferta do concorrente. Se um cliente se oferecer para apresentar o documento de oferta de um concorrente para a ABB, você deve recusar;
- qualquer declaração precisa sobre o preço de um concorrente (p.ex., a oferta “Siemens’ é de US\$ 1 milhão”) ou condições específicas da oferta de um concorrente (p.ex., a data de entrega da “Siemens’ é 1º de janeiro de 2012”).

Em vez disso, estruture suas conversas com o cliente conforme descrito na página anterior.

- após a adjudicação do contrato, realizar um post-mortem com o cliente da ABB para obter informação detalhada sobre a oferta vencedora do concorrente.
- fornecer informação que você recebeu legitimamente do cliente para outro concorrente, fornecedor ou cliente

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Associações Comerciais e outros terceiros como fonte de Inteligência Competitiva

Trocas de informação surgem também com frequência em Associações Comerciais, ou por meio de terceiros tais como consultores independentes, centros universitários de pesquisa e outras entidades não consideradas concorrentes da ABB. Essas Associações Comerciais ou terceiros frequentemente publicam relatórios gerais do setor, periódicos, etc., e padrões estabelecidos, mas também podem compilar Estatísticas do Setor ou conduzir benchmarking com base nos dados da empresa (inclusive Informação comercialmente sensível) de membros ou participantes individuais.

Somente participe das atividades de estabelecimento de padrões ou desenvolva condições padrão para contratos dentro da estrutura das Diretrizes sobre Defesa da Concorrência para Estabelecimento de Padrões.

Benchmarking versus Estatísticas do Setor

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. Benchmarking geralmente é pró-competitivo, pois pode ajudar uma empresa a melhorar sua eficiência interna. Apenas participe de Benchmarking de acordo com as Diretrizes sobre Defesa da Concorrência - Benchmarking.

Em contrapartida, a compilação de dados do setor ou estudos de mercado (Estatísticas do Setor) diz respeito à coleta de dados gerais da empresa, de forma individualizada, com relação a, por exemplo, vendas, custos, exportações, importações, volumes de produção ou níveis de estoque com base nas estatísticas do setor. O cotejo de Estatísticas do Setor é frequentemente pró-competitivo, pois permite que os participantes do setor façam melhores escolhas informadas, para adaptar sua estratégia mais eficientemente às condições de mercado.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

A coleta de Estatísticas do Setor

Na medida em que obter dados para as Estatísticas do Setor pode envolver informações comercialmente sensíveis de concorrentes, algumas precauções devem ser implementadas para assegurar que:

- essa informações não circulem tampouco sejam discutidas entre os participantes; e
- o relatório resultante seja suficientemente agregado e os dados sejam mantidos anônimos, consideradas as características de mercado e tipo de informação envolvida.

Segue abaixo orientação geral para alguns casos comerciais específicos, mas isso não abrangerá todos os cenários fáticos ou comerciais. Se tiver alguma dúvida sobre a conduta adequada no caso específico, entre em contato com o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país para orientação adicional.

Exemplos específicos do que fazer e do que não fazer

É aceitável:

- participar da obtenção de dados para Estatísticas do Setor junto a empresas que não concorram com a ABB
- participar da obtenção de dados para Estatísticas do Setor junto a concorrentes da ABB, se o exercício disser respeito apenas aos dados que não são comercialmente sensíveis.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Exemplos específicos do que fazer e do que não fazer

É aceitável:

Participar da obtenção de Estatísticas do Setor com base em informação comercialmente sensível, se as seguintes exigências forem atendidas, cumulativamente:

Idade da informação

A época da coleta da informação publicada/revelada pelo terceiro, tal informação deverá ser histórica (normalmente mais de um ano);

Participantes

- pelo menos cinco empresas 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;
- nenhuma empresa participante poderá deter, individualmente, uma parcela superior a 25% no mercado relevante para o qual os dados estejam sendo coletados;
- a participação na coleta de dados de Estatísticas do Setor deverá estar aberta a todos (inclusive àqueles que não sejam membros da associação comercial) e deverá ser voluntária.

Documentação adequada

Os participantes da coleta de dados de Estatísticas do Setor devem elaborar documentação adequada (i.e., acordo por escrito, atas de reunião ou equivalente), confirmando os objetivos acordados, procedimentos e condições de confidencialidade, e garantir que sejam implementados.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Processo

- a coleta e comparação de dados, bem como a divulgação de resultados de Estatísticas do Setor serão administradas por terceiros independentes (e.g., Associação Comercial, consultor terceirizado, instituição acadêmica, agência governamental);
- a participação na coleta de dados de Estatísticas do Setor 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 ficar 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 sensíveis da empresa, mas somente ao relatório final.
- todas as pesquisas e questionários, bem como as respectivas respostas, devem ser feitos por escrito;
- antes de divulgar os resultados das Estatísticas do Setor, 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 sensíveis das empresas não possam ser deduzidos;
- não é permitido o contato direto entre participantes na coleta de dados de Estatísticas do Setor.
- as Estatísticas do Setor podem conter declarações objetivas de terceiros independentes, mas não devem estar acompanhadas de comentários, análises, observações ou recomendações;
- as Estatísticas do Setor deverão ser disponibilizadas a não membros.

Caso uma das exigências mencionadas acima não seja atendida (incluindo ainda a hipótese em que as informações sejam superiores a 3 meses, mas inferiores a 1 ano), a participação na coleta de dados de Estatísticas do Setor somente será aceitável, se você tiver recebido prévia aprovação de um membro do Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) no seu país.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Exemplos específicos do que fazer e do que não fazer

Você não deve:

- participar de coleta de dados de Estatísticas do Setor baseada em Informação Comercialmente Sensível, quando os dados compreenderem:
- dados futuros, inclusive, mas não limitado a, preços futuros, capacidade de produção, informações sobre venda, etc.
- dados presentes ou com idade inferior a 3 meses;
- trocar essa informação ou qualquer outra Informação Comercialmente Sensível com um concorrente durante, ou como parte da coleta de dados de Estatísticas do Setor;
- discutir as Estatísticas do Setor com outros participantes, tampouco divulgar como a ABB interpreta os dados ou que decisão a ABB pretende tomar com base nos dados.
- A ABB deverá decidir, unilateralmente, como utilizará as informações e conclusões resultantes da coleta de dados de Estatísticas do Setor.

Na medida em que os dados sejam atuais ou anteriores a três meses, podem ocorrer exceções à proibição supra para determinados casos reportados, cabendo ao Country Integrity Officer autorizar sua participação em qualquer prática ou prestar qualquer informação daí decorrente.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Contrato de compra e venda com concorrente

É legítimo e usual a ABB adquirir e/ou fornecer produtos e/ou serviços aos nossos concorrentes (Contrato de Compra e Venda).

Abaixo está a orientação geral para alguns casos específicos, mas isso não abrangerá todos os cenários que possam ocorrer. Caso tenha alguma dúvida sobre a conduta adequada a ser seguida em cada caso específico, contatar um membro do Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) no seu país para orientação adicional.

Exemplos específicos do que fazer e do que não fazer

Ao negociar Contrato de Compra e Venda com um concorrente:

É aceitável:

- Trocar e discutir informações que sejam estritamente necessárias para a conclusão de Contrato de Compra e Venda específico (i.e., preço, especificações de produto/service, entrega e termos e condições aplicáveis).

Não é aceitável:

- solicitar ou responder a qualquer solicitação de um concorrente, salvo se as partes tiverem em verdadeira intenção de celebrar um Contrato de Compra e Venda específico. Agências Antitruste considerarão ofertas/propostas fictícias como um meio para trocar ilegalmente informação sobre preço ou outra comercialmente sensível entre concorrentes;
- Trocar e discutir informações comercialmente sensíveis que não sejam estritamente necessárias para a conclusão de Contrato de Compra e Venda específico;
- Trocar e discutir informações detalhadas com concorrente sobre as ofertas que este tenha recebido de outros fornecedores (internos ou externos); ou
- Trocar e discutir informações detalhadas com concorrente sobre as ofertas que a ABB tenha recebido de outros fornecedores (internos ou externos).

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Fluxo Interno de informações na ABB para Contrato de Compra e Venda com concorrente

A ABB é uma empresa verticalmente integrada. Em linhas gerais, a informação obtida legitimamente de um concorrente em decorrência de um Contrato de Compra e Venda pode ser - desde que observadas as obrigações de confidencialidade aplicáveis – compartilhada com outra unidade de negócio da ABB.

Nota: A área de negócios da ABB envolvida na negociação deve sempre se assegurar quanto ao cumprimento das cláusulas de confidencialidade que, por exemplo, a impeçam de compartilhá-la com outras empresas e/ou área de negócios do grupo ABB.

Excepcionalmente, este compartilhamento interno da informação poderia afetar adversamente a concorrência.

Segue abaixo orientação geral para dois casos específicos, mas isso não abrangerá todos os cenários que possam ocorrer. Caso tenha alguma dúvida sobre a conduta adequada a ser seguida em cada caso específico, entre em contato com o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país para orientação adicional.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Exemplos específicos do que fazer e do que não fazer

Business Case 1: uma unidade de negócio da ABB ativa no mercado downstream (p.ex., a unidade de negócio de Subestações - PSS) pretende compartilhar proposta obtida de um concorrente da unidade de negócio upstream da ABB (p.ex., a oferta para o fornecimento de um transformador de potência) com a unidade de negócio upstream da ABB (aqui: a unidade de negócio de Transformadores - PPTR):

Desde que observadas as obrigações de confidencialidade aplicáveis proibindo a parte recebedora da ABB de divulgar a oferta dentro da ABB, é aceitável encaminhar a informação sobre a oferta do fornecedor upstream concorrente a outras unidades de negócio da ABB, inclusive o negócio upstream concorrente da ABB, salvo se o cliente permitir a ambos uma oferta de sistemas (p.ex., oferta de subestação) e ofertas para componentes destes (aqui: ofertas separadas de transformadores de potencia, GIS etc.), desde que você mencione a fonte na informação encaminhada.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Exemplos específicos do que fazer e o que não fazer:

Business Case 2: Uma unidade de negócio da ABB ativa no mercado upstream (p.ex., a unidade de negócio de Transformadores - PPTR) quer compartilhar uma oferta que apresentou a um concorrente downstream (p.ex., para o fornecimento de um transformador de potência) com a unidade de negócio downstream da ABB (p.ex., a unidade de negócio de Subestações - PSS):

Desde que observadas as obrigações de confidencialidade aplicáveis proibindo a parte recebedora da ABB de divulgar a oferta dentro da ABB, é aceitável encaminhar a informação da oferta apresentada ao concorrente a outras unidades de negócio da ABB, inclusive o negócio downstream concorrente da ABB (aqui: PSS) desde que haja 4 ou mais concorrentes competindo pelo contrato com o cliente final ou haja menos de 4, contatar um representante do GF-LI em seu país para orientação adicional.

Em ambos os casos, deve ser mencionada a fonte na informação encaminhada.

O que fazer e o que não fazer ao obter informação de Inteligência Competitiva

Visitas aos sites, fábricas e/ou canteiros de obras – pela ABB e/ou pelos concorrentes

Visitas aos sites, fábricas e/ou canteiros, pela ABB e/ou pelos concorrentes, devem ser realizadas o menos possível e apenas quando houver uma legítima razão comercial para tanto. Discussões durante essas visitas devem ser limitadas aos tópicos que não sejam comercialmente sensíveis, tais como saúde e segurança, meio ambiente e iniciativas operacionais similares.

Durante a visita nenhuma informação comercialmente sensível poderá ser trocada, devendo ser estipulada um agenda prévia, por escrito.

Se tiver alguma dúvida sobre a conduta adequada no caso específico, entre em contato com o Departamento Jurídico & Integrity (GF-LI) de seu país para orientação adicional.

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 através 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

O que fazer se algo der errado?

O que fazer caso um cliente ou um fornecedor compartilhe “informação detalhada” conforme descrito acima?

Se você receber por escrito (por exemplo, por e-mail ou em papel) de um cliente um documento que contiver a proposta de um concorrente ou de um fornecedor a sua proposta ou contrato com um concorrente; ou

Se você receber oralmente ou por escrito uma detalhada descrição do contrato ou proposta ou seus elementos:

- informe à outra parte que é política da ABB observar e cumprir a lei de defesa da concorrência e não troque informação comercialmente sensível mesmo quando tiver sido disponibilizada por um cliente, fornecedor ou terceiro.
- não divulgue quaisquer Informações Comercialmente Sensíveis internamente e informe imediatamente seu supervisor e o Country Integrity Officer de seu país sobre o incidente e as suas ações, por escrito; e
- defina, com ajuda do Country Integrity Officer, providências adicionais a serem tomadas.

Caso o cliente ou fornecedor preste verbalmente informação (por exemplo, no contexto de uma negociação) detalhada sobre algum elemento da proposta ou da oferta:

- informe apropriadamente o cliente/fornecedor que você quer limitar a discussão sobre a oferta/aquisição da ABB
- não divulgue a informação recebida internamente, mas imediatamente informe seu supervisor sobre o incidente e as ações tomadas, de forma que ele possa determinar se envolverá o Country Integrity Officer
- se o cliente/fornecedor persistir repetidamente em fornecer a informação detalhada, verifique com a ajuda do Country Integrity Officer quais as medidas adicionais a serem tomadas

O que fazer se algo der errado?

Outros

Contate um membro do Departamento Jurídico & Integrity do Grupo (GF-LI) de seu país, para orientação específica, caso tenha recebido qualquer informação de Inteligência Competitiva que você acredite possa ser confidencial (p.ex., você recebeu documentos com uma marcação restritiva tal como “reservado” etc.) ou tenha sido obtida por meio de métodos antiéticos ou ilegais.

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 o 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 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, termos 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