



CONTABILIDAD CORPORATIVA Y PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS

NÚMERO DE SERIE 140	NÚMERO DE SECUENCIA 30
Página 1 de 10	
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf

FECHA DE PUBLICACIÓN: Feb. de 2014

FECHA DE REVISIÓN: Nov. de 2016

ÚLTIMA REVISIÓN: Abril de 2017

ASUNTO:

Política global antimonopolio y de competencia justa

CONTACTO EN EL DEPARTAMENTO:

Vicepresidente y Responsable de Ética y
Cumplimiento de la normativa (414) 524-2370

ÁMBITOS DE APLICACIÓN

Empresa Sí
Divisiones en EE.UU. y filiales con participación mayoritaria Sí
Divisiones fuera de EE.UU. y filiales con participación mayoritaria Sí
Empresas en participación y filiales consolidadas Sí
Empresas filiales en participación no consolidadas **

**** A discreción de la dirección de la unidad de negocio.**

INTRODUCCIÓN

Johnson Controls se empeña con ahínco en conseguir oportunidades de negocio en el mercado mundial. En tal esfuerzo, Johnson Controls tiene un elevado compromiso con las prácticas de negocio que respetan las leyes globales antimonopolio y de competencia justa (“Leyes de Competencia Justa”) dondequiera que desarrollemos nuestras actividades. El objetivo de esta Política es, por lo tanto, (i) informar a los empleados de Johnson Controls sobre las exigencias fundamentales de las Leyes de Competencia Justa y de su deber de cumplirlas, (ii) establecer la responsabilidad de las unidades de negocio de Johnson Controls de apoyar y formar a los empleados en aspectos de la competencia e (iii) indicar a los empleados dónde pueden buscar asistencia o informar sobre asuntos relacionados con el cumplimiento de las Leyes de Competencia Justa.

ALCANCE

Esta Política (“Política de Competencia Justa” o “Política”) se aplica a todos los directivos, responsables y empleados de Johnson Controls, a sus subsidiarias, filiales y unidades de negocio, donde sea que se encuentren registradas, constituidas, organizadas o ubicadas, incluidas las empresas, sociedades y empresas conjuntas o *joint ventures* en las que Johnson Controls tenga una participación mayoritaria.



CONTABILIDAD CORPORATIVA Y PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS

NÚMERO DE SERIE 140	NÚMERO DE SECUENCIA 30
FECHA DE PUBLICACIÓN: Feb. de 2014 FECHA DE REVISIÓN: Nov. de 2016 ÚLTIMA REVISIÓN: Abril de 2017	ASUNTO: Política global antimonopolio y de competencia justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTACTO EN EL DEPARTAMENTO: Vicepresidente y Responsable de Ética y Cumplimiento de la normativa (414) 524-2370
AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf	

POLÍTICAS Y RESPONSABILIDADES

Todos los empleados, socios, agentes y representantes de Johnson Controls deben cumplir las Leyes de Competencia Justa. No existe autorización respecto de ninguna conducta anticompetitiva. Ningún empleado de Johnson Controls puede autorizar, dirigir, colaborar, participar, facilitar, ejecutar, autorizar o tolerar una vulneración de la ley antimonopolio o de defensa de la competencia.

Se espera de todos los empleados que informen de inmediato al Departamento Jurídico y/o al Teléfono de Asistencia Ética de Johnson Controls de cualquier vulneración de las Leyes de Competencia Justa de la que tengan conocimiento. Todos los empleados designados por Johnson Controls deben certificar cada dos años que han leído y comprendido la Política de Competencia Justa. Los empleados de Johnson Controls deben solicitar al Departamento Jurídico que estudie cualquier actividad que despierte reticencias según esta Política o que pueda ser contraria a la misma. Los empleados que vulneren esta Política podrán ser objeto de medidas disciplinarias que pueden incluir el despido, además de enfrentarse a penas de multa o prisión.

Todos los directivos designados deben asegurarse de que sus subordinados directos designados certifiquen cada dos años que han leído y comprendido esta Política. Los directivos deben establecer controles internos que reduzcan la oportunidad o posibilidad de que los empleados de Johnson Controls participen en conductas contra la competencia y designar a empleados nuevos y existentes para que reciban formación en competencia justa.

El Departamento Jurídico proporcionará orientación y asistencia a los empleados que tengan dudas o inquietudes respecto a algunas de las conductas relacionadas con la competencia que se explican a continuación.



CONTABILIDAD CORPORATIVA Y PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS

NÚMERO
DE
SERIE

140

NÚMERO DE
SECUENCIA

30

FECHA DE PUBLICACIÓN: Feb. de 2014 FECHA DE REVISIÓN: Nov. de 2016 ÚLTIMA REVISIÓN: Abril de 2017	ASUNTO: Política global antimonopolio y de competencia justa	Página 3 de 10
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTACTO EN EL DEPARTAMENTO: Vicepresidente y Responsable de Ética y Cumplimiento de la normativa (414) 524-2370	AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf

Situaciones sensibles o cuestionables

1. Relaciones con los competidores

Las vulneraciones más frecuentes a las Leyes de Competencia Justa se producen en las relaciones con los competidores. Las Leyes de Competencia Justa prohíben el acuerdo entre competidores que puedan generar un efecto contrario a la competencia y a los intereses de los consumidores. Un regulador, juez o tribunal puede deducir la existencia de un acuerdo entre competidores basándose en pruebas mínimas, como una charla casual entre empleados de los competidores o algunas notas redactadas en forma casual. Es fundamental tener siempre en cuenta que la comunicación con la competencia se puede malinterpretar.

Los delitos más frecuentes que se producen en las relaciones con competidores son siempre contra la competencia, necesariamente perjudiciales para los consumidores y, por tanto, acuerdos ilegales *por sí mismos* en los que se gesta (1) la fijación horizontal de precios, (2) la asignación de mercados/clientes y las licitaciones fraudulentas, o los (3) boicoteos. La definición de una vulneración *por sí misma* varía en función del país y la región. A continuación se ofrecen algunos ejemplos de vulneraciones por sí mismas de las Leyes de Competencia Justa y otras acciones contra la competencia. En caso de que se tengan dudas sobre alguna conducta que pueda vulnerar las Leyes de Competencia Justa, se debe consultar al Departamento Jurídico.

2. Fijación horizontal de precios

La “fijación horizontal de precios” se produce cuando los competidores acuerdan la fijación directa o indirecta de los precios que cobran o pagan, o cualesquiera otras condiciones que pueden tener impacto en los precios. La mayoría de países reservan las penas más duras por infracción de las leyes de competencia a este tipo de conductas, que pueden incluir severas condenas de prisión a los empleados implicados, multas elevadas a Johnson Controls y a las personas, y la imposición de grandes



CONTABILIDAD CORPORATIVA Y PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS

NÚMERO DE SERIE 140	NÚMERO DE SECUENCIA 30
FECHA DE PUBLICACIÓN: Feb. de 2014 FECHA DE REVISIÓN: Nov. de 2016 ÚLTIMA REVISIÓN: Abril de 2017	ASUNTO: Política global antimonopolio y de competencia justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTACTO EN EL DEPARTAMENTO: Vicepresidente y Responsable de Ética y Cumplimiento de la normativa (414) 524-2370
AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf	

indemnizaciones en causas privadas. Las normas sobre fijación de precios abarcan cualquier acuerdo con un competidor que afecte a los precios, incluidos los acuerdos sobre componentes de precio o sobre el proceso por el cual se determinan los precios, descuentos, ofertas, rebajas y condiciones de crédito.

3. Asignación de mercados y licitaciones fraudulentas

La asignación entre competidores de mercados y líneas de productos, oportunidades de negocio, fuentes de suministro, territorios o clientes es siempre ilegal, con independencia del efecto en la competencia o las justificaciones que se aleguen. Por ejemplo, existe infracción por el solo hecho de acordar las zonas geográficas en las que cada uno podrá o no vender, o ponerse de acuerdo sobre clientes determinados o clases de clientes a los que cada uno atenderá o no, aunque no se haya generado ninguna venta luego de tales acuerdos. De igual modo, son ilegales los acuerdos entre competidores para coordinar ofertas en licitaciones de la manera que sea. Esa conducta ilegal incluye los acuerdos entre competidores sobre quién o cómo se presentará a la licitación. Las vulneraciones en estos aspectos también pueden acarrear largas penas de prisión a los empleados, multas elevadas a Johnson Controls y a las personas, y la imposición de grandes indemnizaciones en causas privadas.

4. Boicoteos

Si dos o más empresas acuerdan no tener tratos comerciales con otra, dicho acuerdo puede vulnerar las Leyes de Competencia Justa. Una empresa, actuando por su cuenta, generalmente tiene derecho a seleccionar las personas o empresas con las que tiene relaciones comerciales.

5. Comunicación ilegal con los competidores

Las Leyes de Competencia Justa generalmente prohíben la comunicación entre competidores, teniendo ellas los mismos efectos que los acuerdos ilegales. Por ejemplo, podría darse el caso de que los competidores compartan información comercial confidencial que les permita coordinar su



CONTABILIDAD CORPORATIVA Y PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS

NÚMERO DE SERIE 140	NÚMERO DE SECUENCIA 30
FECHA DE PUBLICACIÓN: Feb. de 2014 FECHA DE REVISIÓN: Nov. de 2016 ÚLTIMA REVISIÓN: Abril de 2017	ASUNTO: Política global antimonopolio y de competencia justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTACTO EN EL DEPARTAMENTO: Vicepresidente y Responsable de Ética y Cumplimiento de la normativa (414) 524-2370
AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf	

comportamiento en el mercado. Por lo tanto, los empleados de Johnson Controls no deben compartir con la competencia información confidencial acerca de intenciones de oferta, costes, clientes, capacidad de fabricación o planes de inversión. Por el contrario, los empleados de Johnson Controls pueden obtener de fuentes públicas información acerca de las actividades de la competencia.

6. Comunicación legítima con los competidores

La comunicación con un competidor en relación con las actividades siguientes puede ser razonable si se busca un objetivo legítimo que, en última instancia, favorezca a los consumidores:

- Asociaciones comerciales y colegios profesionales
- Actividades de normalización
- Actividades conjuntas para influir en las acciones de Gobierno
- Adquisiciones y empresas en participación o *joint ventures*
- Acuerdos de colaboración e investigación y desarrollo conjuntos

Los empleados de Johnson Controls que se comuniquen con la competencia en el contexto de cualquiera de esas actividades deben trabajar con el Departamento Jurídico para asegurarse de que los contactos y comunicaciones de negocio se limiten a asuntos legítimos y de que se sigan los procedimientos adecuados para registrar la naturaleza y alcance de dichas actividades. Siempre que sea posible, se debe consultar al Departamento Jurídico antes de iniciar cualquier comunicación con la competencia.

7. Monopolización

No es ilegal ocupar una posición de monopolio como consecuencia de un producto superior, el espíritu empresarial o un accidente histórico. Las Leyes de Competencia Justa prohíben las conductas desleales o de exclusión destinadas a obtener o conservar una posición de monopolio o una cuota dominante en



CONTABILIDAD CORPORATIVA Y PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS

NÚMERO DE SERIE 140	NÚMERO DE SECUENCIA 30
FECHA DE PUBLICACIÓN: Feb. de 2014 FECHA DE REVISIÓN: Nov. de 2016 ÚLTIMA REVISIÓN: Abril de 2017	ASUNTO: Política global antimonopolio y de competencia justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTACTO EN EL DEPARTAMENTO: Vicepresidente y Responsable de Ética y Cumplimiento de la normativa (414) 524-2370
AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf	

el mercado. Una “cuota dominante” puede ser muy inferior al 100% del mercado; en ciertos países, basta con un 30% del mercado o incluso menos si las autoridades descubren que un grupo pequeño de empresas disfruta de manera combinada de una cuota dominante del mercado. Por lo tanto, las empresas con esas elevadas cuotas de mercado pueden encontrarse con restricciones a la distribución y venta de sus productos. Las unidades de negocio de Johnson Controls que consigan cuotas de mercado que puedan considerarse dominantes deben consultar al Departamento Jurídico antes de adoptar nuevas tácticas de venta o marketing.

8. Relaciones con los clientes

Las relaciones con los clientes también pueden vulnerar las Leyes de Competencia Justa. Normalmente, Johnson Controls puede elegir libremente a sus clientes e imponerles ciertas restricciones. Sin embargo, las Leyes de Competencia Justa prohíben restricciones que puedan tener efectos contrarios a la competitividad.

9. Fijación vertical de precios:

Existen Leyes de Competencia Justa que limitan los acuerdos entre fabricante y distribuidor o concesionario, o entre distribuidor y minorista respecto al precio a que se puede revender un producto. En general, esas leyes no impiden a Johnson Controls recomendar los precios de reventa a los distribuidores, concesionarios o minoristas. Sin embargo, es contrario a esta Política llegar a acuerdos con un distribuidor, concesionario o minorista respecto a los precios de reventa. También es contrario a esta Política condicionar nuestros tratos con un distribuidor, concesionario o minorista a la disposición de cualquiera de ellos a vender lo recomendado, o mediante incentivos o sanciones para asegurar que aplique las recomendaciones de precio de reventa.

10. Restricciones no basadas en precios:



CONTABILIDAD CORPORATIVA Y PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS

NÚMERO DE SERIE 140	NÚMERO DE SECUENCIA 30
FECHA DE PUBLICACIÓN: Feb. de 2014 FECHA DE REVISIÓN: Nov. de 2016 ÚLTIMA REVISIÓN: Abril de 2017	ASUNTO: Política global antimonopolio y de competencia justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTACTO EN EL DEPARTAMENTO: Vicepresidente y Responsable de Ética y Cumplimiento de la normativa (414) 524-2370
AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf	

En la mayoría de jurisdicciones está permitido aplicar restricciones razonables no basadas en precios a los clientes que venden productos de Johnson Controls. Por ejemplo, en general es admisible que Johnson Controls limite la venta de productos por parte de nuestros distribuidores, concesionarios o minoristas a un territorio o grupo de clientes determinado, o exigir a nuestros distribuidores, concesionarios o minoristas que sólo ofrezcan productos de Johnson Controls. Para poder imponer esas restricciones, deben cumplirse dos requisitos: (1) debe haber un motivo de negocio legítimo para la restricción; por ejemplo, alentar a los distribuidores a que multipliquen sus esfuerzos de venta; y (2) la restricción debe ser resultado de una decisión independiente de Johnson Controls y no impuesta como consecuencia de un acuerdo con un competidor o con otros distribuidores. Se debe consultar al Departamento Jurídico antes de imponer a los distribuidores, concesionarios o minoristas restricciones no basadas en precios.

Por otra parte, los empleados de Johnson Controls no deben reunirse ni comunicarse con dos o más distribuidores, concesionarios o minoristas a la vez para tratar sobre:

- a) la selección, el número o la designación de distribuidores o minoristas;
- b) las restricciones territoriales aplicadas a distribuidores o minoristas;
- c) las políticas de precios de distribuidores o minoristas; o
- d) políticas de precios recomendadas a distribuidores o minoristas.

Es importante no participar en ese tipo de reuniones o comunicaciones porque los reguladores que aplican las Leyes de Competencia Justa en todo el mundo pueden interpretar esas charlas como un acuerdo entre un grupo de distribuidores o minoristas competidores facilitado por Johnson Controls.

11. Vinculación o “Ventas Atadas”

En determinadas circunstancias, las Leyes de Competencia Justa prohíben vincular la venta de un producto a la venta de otro. Por ejemplo, un acuerdo de vinculación podría consistir en que un cliente



CONTABILIDAD CORPORATIVA Y PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS

NÚMERO DE SERIE 140	NÚMERO DE SECUENCIA 30
FECHA DE PUBLICACIÓN: Feb. de 2014 FECHA DE REVISIÓN: Nov. de 2016 ÚLTIMA REVISIÓN: Abril de 2017	ASUNTO: Política global antimonopolio y de competencia justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTACTO EN EL DEPARTAMENTO: Vicepresidente y Responsable de Ética y Cumplimiento de la normativa (414) 524-2370
AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf	

pueda comprar un producto (el “producto vinculante”) solo si adquiere un segundo producto (el “producto vinculado”). En esos casos, las Leyes de Competencia Justa intentan impedir que el vendedor condicione o “apalanque” la venta de un producto muy deseado (el producto vinculante) para imponer al cliente un producto menos deseado (el producto vinculado). Esto no es solo negativo para el cliente; también pueden verse afectados los competidores que vendan sus propias versiones del producto vinculado. La prohibición de vinculación aplica especialmente en los casos siguientes: (1) se trata en realidad de dos productos distintos; y (2) el vendedor dispone de una cuota de mercado importante con uno de los productos y, por lo tanto, dispone de una “palanca” para obligar a la compra del segundo producto. En la mayoría de países, los productos cuya venta por separado es económicamente inviable, no están sujetos a las normas sobre vinculación. En general son admisibles las promociones en las que se ofrezca un producto a precio con descuento en combinación con otro, siempre que no se vendan por debajo del coste. Las normas sobre vinculación varían en función del país y la región. Es fundamental consultar al Departamento Jurídico para verificar la legalidad de un plan de vinculación de productos antes de ponerlo en práctica.

11. Reciprocidad

Según algunas Leyes de Competencia Justa, es ilegal que Johnson Controls condicione alguna compra, a la adquisición de productos de Johnson Controls. Siempre que no existan problemas de posición dominante, no es ilegal que Johnson Controls decida por su cuenta presentar órdenes de compra a un cliente existente o potencial con el objetivo de inducirlo a efectuar compras a Johnson Controls.

12. Discriminación de precios que debilitan la competencia

Algunas Leyes de Competencia Justa no permiten a los vendedores discriminar entre distintos compradores del mismo producto mediante el otorgamiento de distintos precios, cuando la diferencia de precio pueda debilitar la competencia o tienda a crear un monopolio en cualquier línea de comercio.



**CONTABILIDAD CORPORATIVA Y
PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS**

NÚMERO DE SERIE 140	NÚMERO DE SECUENCIA 30
Página 9 de 10	
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf

Sin embargo, las diferencias de precio pueden ser admisibles si los dos clientes no compiten entre sí, o si es necesario rebajar el precio a un cliente para enfrentarse a la competencia. Al establecer que un precio se rebaja para “enfrentarse a la competencia”, el empleado encargado de fijar los precios debe asegurarse de que (i) el precio inferior se limita a los clientes a los que el competidor ha ofrecido el menor precio disponible; (ii) el precio inferior se fija de buena fe, es decir, en un esfuerzo honrado para enfrentarse a la competencia basándose en hechos que son conocidos por los empleados encargados de fijar precios; (iii) el precio inferior se ofrece solo durante el tiempo necesario para enfrentarse a la competencia; y (iv) el precio inferior no representa un precio desleal. El empleado a cargo de fijar precios debe documentar la justificación para ofrecer precios inferiores. Nunca se debe contactar a un competidor para documentar un precio. Es ilegal en sí mismo verificar un precio inferior mediante la comunicación con el competidor.

Por otra parte, los empleados de Johnson Controls tienen prohibido ofrecer a clientes precios o condiciones más favorables que los que se ofrecen a clientes competidores que adquieran volúmenes similares sin consultar primero al Departamento Jurídico para asegurarse de que esa fijación de precios especial es legal.

13. Asociaciones comerciales, conferencias y reuniones con competidores presentes

Los empleados de Johnson Controls tienen prohibido asistir a asociaciones comerciales o gremiales, conferencias del sector o cualquier otro tipo de reuniones con competidores en las que se traten cualquiera de los asuntos siguientes: (i) precios, políticas de fijación de precios, cambios de precio, planes o intenciones de precio; (ii) condiciones de venta, incluido el crédito y las condiciones de pago; (iii) descuentos a los clientes; (iv) ganancias, márgenes de beneficio o costes; (v) clientes específicos o previstos (con la excepción de su presentación y apoyo); (vi) actividades de marketing autorizadas por la empresa; (vii) cuotas de mercado; (ix) licitaciones, establecimiento de rotación de licitaciones, intención de oferta o condiciones de una licitación; (x) territorios o mercados de venta; (xi) actividades o estrategias de ventas, marketing o promoción; (xii) planes de producción; (xiii) prácticas de distribución;



**CONTABILIDAD CORPORATIVA Y
PROCEDIMIENTOS FINANCIEROS**

NÚMERO DE SERIE 140	NÚMERO DE SECUENCIA 30
FECHA DE PUBLICACIÓN: Feb. de 2014 FECHA DE REVISIÓN: Nov. de 2016 ÚLTIMA REVISIÓN: Abril de 2017	ASUNTO: Política global antimonopolio y de competencia justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTACTO EN EL DEPARTAMENTO: Vicepresidente y Responsable de Ética y Cumplimiento de la normativa (414) 524-2370
	AUTORIZACIÓN: Judy Reinsdorf

(xiv) planes o actividades de desarrollo de productos; (xv) información competitiva y (xvi) cualquier otro asunto incompatible con la total libertad de acción e independencia de Johnson Controls en la gestión de sus actividades de negocio.

15. Fusiones, adquisiciones, empresas en participación o *joint ventures* y otras combinaciones empresariales

Las Leyes de Competencia Justa se aplican a la combinación o a la integración de empresas, aunque no sean competidoras. En muchas jurisdicciones, las grandes adquisiciones o fusiones están sujetas a información pública periódica ante las autoridades, con independencia de que tengan o puedan tener influencia en la competencia. Las adquisiciones, fusiones, empresas en participación o *joint ventures*, u otras combinaciones de empresas que no estén obligadas a información pública periódica también pueden interesar a los organismos de Gobierno antimonopolio o de defensa de la competencia, y requerirán un enfoque prudente y estructurado. Los empleados deben solicitar al Departamento Jurídico instrucciones respecto al comportamiento adecuado al evaluar este tipo de transacciones. Los empleados de Johnson Controls deben tener precaución y evitar la integración prematura o precipitada en una operación de fusión o adquisición. Johnson Controls y cualquier posible adquisición deben mantenerse como competidores hasta que la transacción haya recibido autorización normativa y se haya cerrado el trato. Está prohibido compartir información competitiva durante una adquisición, en especial referente a precios, próximas licitaciones y clientes, sin estudio y autorización previa del Departamento Jurídico.