



## PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS & FINANCEIROS CORPORATIVOS

SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro	ASSUNTO:
DATA DE REVISÃO: Nov. 2016	Política Antitruste e de Concorrência Justa
ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	Página 1 de 10
DEPARTAMENTO:	CONTATO NO DEPARTAMENTO:
Departamento Jurídico	VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370
	APROVADO:
	Judy Reinsdorf

### APLICABILIDADE

Empresa.....Sim  
Divisões e subsidiárias de propriedade majoritária nos EUA.....Sim  
Divisões e subsidiárias de propriedade majoritária de fora dos EUA.....Sim  
Joint ventures e coligadas consolidadas.....Sim  
Joint ventures e coligadas não consolidadas.....\*\*

**\*\* A critério da gerência da unidade empresarial.**

### INTRODUÇÃO

A Johnson Controls buscará oportunidades de negócios de maneira enérgica no mercado global. No entanto, ao fazer isso, a Johnson Controls manterá o compromisso de seguir práticas comerciais que respeitem as leis globais antitruste e de concorrência justa ("Leis de Concorrência") onde quer que realize seus negócios. O objetivo desta Política é (i) informar os funcionários da Johnson Controls sobre os requisitos fundamentais das Leis de Concorrência e sua obrigação de cumpri-las, (ii) estabelecer a responsabilidade das unidades da Johnson Controls em apoiar e treinar os funcionários com relação a questões de concorrência e (iii) notificar os funcionários sobre onde eles podem buscar ajuda ou relatar questões relativas ao cumprimento de Leis de Concorrência.

### FINALIDADE

Esta Política aplica-se a todos os diretores, administradores e funcionários da Johnson Controls e de suas subsidiárias, coligadas e unidades de negócios, onde quer que estejam constituídas, registradas, organizadas ou localizadas, incluindo empresas relacionadas, parcerias e joint ventures em que a Johnson Controls tenha participação majoritária.



## PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS & FINANCEIROS CORPORATIVOS

		SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro DATA DE REVISÃO: Nov. 2016 ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	ASSUNTO:  Política Antitruste e de Concorrência Justa	Página 2 de 10	
DEPARTAMENTO:  Departamento Jurídico	CONTATO NO DEPARTAMENTO:  VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370	APROVADO:  Judy Reinsdorf	

### POLÍTICAS E RESPONSABILIDADES

Todos os funcionários, parceiros, agentes e representantes da Johnson Controls devem cumprir as Leis de Concorrência. Conduta anticoncorrência aprovada, não existe. Nenhum funcionário da Johnson Controls pode autorizar, instruir, colaborar com, participar de, facilitar, levar a cabo, aprovar ou tolerar uma violação de lei antitruste ou de concorrência.

Todos os funcionários devem comunicar imediatamente ao Departamento Jurídico e/ou à Helpline de Ética da Johnson Controls qualquer violação de lei de concorrência justa de que tomem conhecimento. Todos os funcionários designados da Johnson Controls devem declarar a cada dois anos que leram e compreenderam a Política de Concorrência Justa. Os funcionários da Johnson Controls devem solicitar ao Departamento Jurídico uma análise de qualquer atividade que levante dúvidas nos termos desta Política ou que possa contrariá-la. Funcionários que violam esta Política poderão ficar sujeitos a ações disciplinares que incluem até mesmo a demissão, podendo enfrentar também sanções penais, incluindo multas e prisão.

Todos os gerentes designados devem assegurar que os seus subordinados diretos designados declarem a cada dois anos que leram e compreenderam esta Política. Gerentes devem implementar controles internos que reduzam a oportunidade ou possibilidade de funcionários da Johnson Controls envolver-se em conduta anticoncorrência, devendo designar funcionários novos e antigos que devam receber treinamento em concorrência justa.

O Departamento Jurídico prestará orientação e apoio a funcionários que tiverem dúvidas ou preocupação com relação às condutas sensíveis em termos de concorrência explanadas abaixo.



**PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS &  
FINANCEIROS CORPORATIVOS**

		SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro DATA DE REVISÃO: Nov. 2016 ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	ASSUNTO: Política Antitruste e de Concorrência Justa	Página 3 de 10	
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTATO NO DEPARTAMENTO: VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370	APROVADO: Judy Reinsdorf	

**Situações Sensíveis em termos de concorrência**

1. Relacionamento com Concorrentes

As violações mais frequentes de Lei de Concorrência envolvem relacionamentos com concorrentes. As Leis de Concorrência proíbem acordos entre concorrentes que possam ter um efeito anticoncorrência em prejuízo de consumidores. Um regulador, juiz ou júri pode inferir a existência de um acordo entre concorrentes com base em mínima prova, como uma discussão casual entre funcionários de concorrentes ou algumas poucas palavras escritas descuidadamente. É muito importante que você sempre tenha em mente que as suas comunicações com concorrentes podem ser mal interpretadas.

Os delitos de relacionamento com concorrente que mais frequentemente são objeto de processo criminal são sempre anticoncorrência, necessariamente prejudiciais a consumidores e, por isso, acordos ilegais em si, que prevêem (1) fixação de preço horizontal, (2) alocação de mercado/cliente e burla de licitação, ou (3) boicotes. A definição de violação em si varia conforme o país e região. Apresentamos abaixo alguns exemplos de violações em si, de Leis de Concorrência e outras condutas anticoncorrência inadequadas. Em caso de dúvida sobre se determinada conduta possa violar as Leis de Concorrência, consulte o Departamento Jurídico.

2. Fixação de preço horizontal

"Fixação de preço horizontal" ocorre quando concorrentes concordam em, direta ou indiretamente, fixar os preços que cobram/pagam, ou outros termos que afetem o preço. A maioria dos países prevê sanções muito fortes com relação à lei de concorrência para este tipo de conduta, incluindo períodos longo de prisão para os funcionários envolvidos, altas multas pecuniárias para a Johnson Controls e indivíduos, e grandes indenizações pecuniárias em casos privados. Regras de fixação de preço



**PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS &  
FINANCEIROS CORPORATIVOS**

SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro DATA DE REVISÃO: Nov. 2016 ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	ASSUNTO: Política Antitruste e de Concorrência Justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTATO NO DEPARTAMENTO: VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370
	APROVADO: Judy Reinsdorf

abrangem qualquer acordo com um concorrente que afete preços, incluindo acordos sobre preço de componentes, acordos sobre o processo de fixação de preços, descontos, propostas, abatimentos e condições de crédito.

### 3. Alocação de mercado e burla de licitação

Alocação de mercados de produto, linhas de produto, oportunidades de negócios, fontes de fornecimento, territórios ou clientes entre concorrentes é sempre ilegal, independente do efeito na concorrência ou alegadas justificativas. Por exemplo, concorrentes não podem acordar áreas geográficas em que cada um deles realizará vendas ou não, nem acordar clientes ou classes de clientes específicos que cada um atenderá ou deixará de atender. Da mesma forma, são ilegais acordos entre concorrentes para coordenar licitações de qualquer maneira. Essa conduta ilegal inclui acordos entre concorrentes sobre quem fará uma cotação e/ou como cada um dos concorrentes fará a cotação. Violações nessa área podem resultar também em longos períodos de prisão de funcionários, altas multas pecuniárias para a Johnson Controls e indivíduos, e grandes indenizações pecuniárias em casos privados.

### 4. Boicotes

Quando duas ou mais empresas fazem um acordo para não realizar negócios com outra empresa, esse acordo pode violar as Leis de Concorrência. Uma empresa, atuando sozinha, normalmente tem o direito de escolher as pessoas ou empresas com quem fará negócios.

### 5. Comunicações ilegais com concorrentes

As Leis de Concorrência normalmente proíbem também a comunicação entre concorrentes que tenham o mesmo efeito de um acordo ilegal. Por exemplo, esse poderá ser o caso quando



**PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS &  
FINANCEIROS CORPORATIVOS**

		SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro DATA DE REVISÃO: Nov. 2016 ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	ASSUNTO:  Política Antitruste e de Concorrência Justa	Página <b>5</b> de <b>10</b>	
DEPARTAMENTO:  Departamento Jurídico	CONTATO NO DEPARTAMENTO:  VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370	APROVADO:  Judy Reinsdorf	

concorrentes compartilham informações comerciais sigilosas que permitam a eles coordenar a sua conduta no mercado. Por isso, os funcionários da Johnson Controls não devem compartilhar com concorrentes informações sigilosas sobre intenções de propostas, custos, clientes, capacidade fabril e investimentos planejados. Por outro lado, os funcionários da Johnson Controls podem reunir informações sobre as atividades de concorrentes obtidas de fontes públicas.

6. Comunicações legítimas com concorrentes

A comunicação com um concorrente em conexão com as atividades abaixo pode ser considerada razoável se servir a um objetivo legítimo e, em última análise, beneficie os consumidores:

- Associações Comerciais e Sociedades Profissionais
- Atividades Padronizadas
- Atividades Conjuntas para Influenciar Ação Governamental
- Aquisições e Joint Ventures
- Combinações de Equipes e Pesquisa e Desenvolvimento Conjunto

Funcionários da Johnson Controls que se comunicam com concorrentes no contexto de qualquer uma dessas atividades devem trabalhar em conjunto com o Departamento Jurídico para assegurar que os contatos e comunicações comerciais se limitem a assuntos adequados e que procedimentos adequados foram seguidos para registrar a natureza e objetivo dessas atividades. Sempre que possível, você deve entrar em contato com o Departamento Jurídico antes de qualquer comunicação com concorrentes.



**PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS &  
FINANCEIROS CORPORATIVOS**

SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro DATA DE REVISÃO: Nov. 2016 ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	ASSUNTO: Política Antitruste e de Concorrência Justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTATO NO DEPARTAMENTO: VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370
	APROVADO: Judy Reinsdorf

7. Monopolização

Ter uma posição de monopólio em decorrência de um produto superior, perspicácia comercial ou acidente histórico não é ilegal. As leis de concorrência proíbem conduta predatória ou exclusivista que vise obter ou preservar, um monopólio ou quota dominante de um mercado. Uma "quota dominante" pode ser muito menos de 100% de um mercado; em alguns países, pode ser até menos de 30% do mercado ou menos ainda que isso, se as autoridades considerarem que um pequeno número de empresas dominam uma quota de mercado combinada. Por isso, as empresas com essas altas quotas de mercado podem enfrentar restrições quanto a como distribuem e vendem os seus produtos. Setores da Johnson Controls que atingem quotas de mercado que possam ser consideradas como dominantes devem consultar o Departamento Jurídico antes de adotar novas táticas de vendas ou marketing.

8. Relações com clientes

Relações com clientes também podem violar Leis de Concorrência. De modo geral, a Johnson Controls tem liberdade para escolher os seus próprios clientes e impor determinadas restrições a esses clientes. As Leis de Concorrência proíbem, contudo, restrições que tenham um efeito anticoncorrência.

9. Fixação de preço vertical:

Há Leis de Concorrência que restringem acordos entre fabricantes e distribuidores ou revendedores, ou entre distribuidores e lojistas, quanto ao preço pelo qual o produto deve ser revendido. Essas leis geralmente não restringem que a Johnson Controls sugira preços de revenda aos clientes. Contudo, é contrário a esta Política ter um acordo com um cliente quanto a preços de revenda. É igualmente contrário a esta Política condicionar nosso negócio com um cliente à disposição do cliente em vender



**PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS &  
FINANCEIROS CORPORATIVOS**

SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro DATA DE REVISÃO: Nov. 2016 ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	ASSUNTO: Política Antitruste e de Concorrência Justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTATO NO DEPARTAMENTO: VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370
	APROVADO: Judy Reinsdorf

tudo ao preço de revenda sugerido por nós ou criar incentivos ou sanções para assegurar que clientes sigam as sugestões de preço de revenda.

10. Restrições não relacionadas a preço:

Normalmente é admissível na maioria das jurisdições estabelecer restrições razoáveis não relacionadas a preços a clientes que vendem produtos da Johnson Controls. Por exemplo, normalmente é admissível que a Johnson Controls restrinja as vendas dos nossos produtos por clientes a um determinado território ou grupo de clientes, ou exija que clientes negociem apenas produtos da Johnson Controls. Dois requisitos devem ser cumpridos para impor essas restrições: (1) deve haver um motivo comercial legítimo para a restrição, tal como incentivar distribuidores a comprometer-se com esforços agressivos de vendas; e (2) a restrição deve resultar de decisão independente da Johnson Controls e não ter sido imposta devido a um acordo com um concorrente ou outros distribuidores. Consulte o Departamento Jurídico antes de impor a clientes qualquer restrição não relacionada a preço.

Além disso, os funcionários da Johnson Controls não devem nunca reunir-se ou comunicar-se com dois ou mais distribuidores ou lojistas ao mesmo tempo para discutir:

- a) a seleção, quantidade ou designação de distribuidores ou lojistas;
- b) as restrições territoriais definidas para distribuidores ou lojistas;
- c) as práticas de fixação de preço de qualquer distribuidor ou lojista; ou
- d) políticas de fixação de preços sugeridas a distribuidor ou lojista.

É importante não realizar esse tipo de comunicações porque os reguladores que fazem cumprir as Leis de Concorrência em todo o mundo podem interpretar essas discussões como acordo entre um grupo de distribuidores ou lojistas concorrentes facilitado pela Johnson Controls.



**PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS &  
FINANCEIROS CORPORATIVOS**

		SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro DATA DE REVISÃO: Nov. 2016 ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	ASSUNTO:  Política Antitruste e de Concorrência Justa	Página <b>8</b> de <b>10</b>	
DEPARTAMENTO:  Departamento Jurídico	CONTATO NO DEPARTAMENTO:  VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370	APROVADO:  Judy Reinsdorf	

#### 11. Venda casada

Em determinadas circunstâncias, as leis de concorrência proíbem vincular a venda de um produto à venda de outro. Por exemplo, venda casada pode envolver permitir a um cliente comprar um produto (o "produto vinculante") apenas se este cliente comprar o segundo produto (o "produto vinculado"). Nesses casos, a preocupação das Leis de Concorrência é que o vendedor usará "alavancagem" para vender um produto muito procurado (o produto vinculante) para forçar o cliente a adquirir um produto menos procurado (o produto vinculado). Não só o cliente poderá sofrer prejuízo, mas os concorrentes que vendem as suas versões do produto vinculado também poderão ser prejudicados. A proibição de venda casada aplica-se apenas se: (1) existirem efetivamente dois produtos separados; e (2) o vendedor tem uma quota de mercado significativa em um dos produtos e, por isso, tem "alavanca" para forçar a compra do segundo produto. Na maioria dos países, produtos cuja venda é economicamente inviável em separado não estão sujeitos a regras de venda casada. Normalmente é admissível oferecer promoções em que um produto é oferecido com desconto em combinação com outro produto, desde que os produtos não sejam vendidos abaixo do custo. Regras de venda casada variam conforme o país e região. É muito importante você verificar com o Departamento Jurídico a legalidade de qualquer plano de vinculação de produtos antes de prosseguir.

#### 12. Reciprocidade

Nos termos da Leis de Concorrência, é ilegal que a Johnson Controls condicione um Cliente a Fazer compras exclusivamente com a Johnson Controls. Presumindo que não existam questões de dominância, não é ilegal que a Johnson Controls decida independentemente, realizar pedidos de compra com um cliente atual ou potencial, com o propósito de induzir esse cliente a realizar mais compras da Johnson Controls.





**PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS &  
FINANCEIROS CORPORATIVOS**

		SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro DATA DE REVISÃO: Nov. 2016 ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	ASSUNTO: Política Antitruste e de Concorrência Justa	Página <b>9</b> de <b>10</b>	
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTATO NO DEPARTAMENTO: VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370	APROVADO: Judy Reinsdorf	

**13. Discriminação de preço que reduz a concorrência**

Determinadas Leis de Concorrência não permitem que vendedores façam discriminação entre diferentes compradores de um mesmo produto, cobrando preços diferentes quando a diferença de preço pode reduzir a concorrência ou tender a criar monopólio em qualquer linha de comércio. Diferenças de preço podem ser admissíveis, contudo, se os dois clientes não são concorrentes entre si, ou se for necessário reduzir o preço para um cliente para acompanhar a concorrência. Ao estabelecer que um preço seja reduzido para "acompanhar a concorrência", o funcionário responsável pela fixação de preços deve assegurar-se de que (i) o preço mais baixo se limite a clientes aos quais o concorrente disponibilizou preço mais baixo; (ii) o preço mais baixo é fixado de boa fé, representando um empenho honesto de concorrência com base em fatos conhecidos dos funcionários responsáveis pela fixação de preços; (iii) o preço mais baixo é oferecido apenas enquanto for necessário para acompanhar a concorrência; e (iv) o preço mais baixo não representa um preço predatório. O funcionário responsável pela fixação de preços deve documentar a fundamentação para oferecer o preço mais baixo. Nunca entrar em contato com um concorrente para documentar um preço. É ilegal por si averiguar um preço mais baixo entrando em contato com o concorrente.

Além disso, é proibido aos funcionários da Johnson Controls oferecer a um cliente preços ou condições mais favoráveis que aqueles oferecidos a clientes concorrentes que adquirem volumes similares, sem antes consultar o Departamento Jurídico para assegurar-se de que essa fixação de preço discriminatória não é ilegal.

**14. Associações Comerciais, Conferências ou outras Reuniões com Concorrentes Atuais**

Os funcionários da Johnson Controls estão proibidos de comparecer a reuniões de associações comerciais, conferências do setor ou outras reuniões com concorrentes em que seja discutido qualquer um dos seguintes tópicos: (i) preços, políticas de fixação de preço, alterações de preço ou planos ou



**PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS &  
FINANCEIROS CORPORATIVOS**

SÉRIE NÚMERO 140	SEQUÊNCIA NÚMERO 30
DATA DE EMISSÃO: 2014 de fevereiro DATA DE REVISÃO: Nov. 2016 ÚLTIMA REVISÃO: Abril 2017	ASSUNTO: Política Antitruste e de Concorrência Justa
DEPARTAMENTO: Departamento Jurídico	CONTATO NO DEPARTAMENTO: VP, Diretor de Ética e Compliance (414) 524-2370
	APROVADO: Judy Reinsdorf

intenções de preços; (ii) termos ou condições de vendas, inclusive condições de crédito e pagamento; (iii) descontos a serem concedidos a clientes; (iv) lucro, margens de lucro ou custos; (v) clientes específicos ou previstos (à exceção de apresentação e apoio); (vi) empenhos de marketing aprovados pela Empresa; (vii) quotas de mercado; (viii) licitações, definição de rotação em licitações, a intenção de apresentar proposta ou os termos de uma proposta; (ix) territórios ou mercados de vendas; (x) atividades ou estratégias de vendas, marketing ou promoções; (xi) planos de resultados ou produção; (xii) práticas de distribuição; (xiii) planos ou atividades de desenvolvimento de produtos; (xiv) informações de concorrência; e (xv) qualquer outro tópico incompatível com a completa liberdade de ação e independência da Johnson Controls na conduções dos seus negócios.

**15. Fusões, Aquisições, Joint Ventures e outros Arranjos Comerciais**

As Leis de Concorrência aplicam-se à combinação ou integração de empresas, mesmo se não forem concorrentes. Aquisições ou fusões significativas estão sujeitas a protocolizações regulatórias junto a autoridades governamentais em muitas jurisdições, independente de poder ou não ter impacto na concorrência. Aquisições, fusões, joint ventures ou outros arranjos comerciais que não exijam protocolização regulatória também podem enquadrar-se no âmbito de interesse das agências governamentais encarregadas de questões antitruste ou de concorrência e requerer uma abordagem estruturada e cautelosa. Os funcionários devem consultar o Departamento Jurídico para orientação sobre a conduta adequada na avaliação desses tipos de transações. Os funcionários da Johnson Controls devem ficar atentos e evitar a integração prematura ou a integração de negócios antes da submissão da operação à análise prévia ("gun-jumping") durante uma fusão ou aquisição. A Johnson Controls e qualquer aquisição potencial continuarão sendo concorrentes até que a transação tenha recebido aprovação regulatória e a negociação tenha sido consumada. O compartilhamento de informações competitivas durante a aquisição, especialmente no que diz respeito a preços, licitações futuras e clientes, é proibido sem análise e aprovação prévias do Departamento Jurídico.