



LEYES ANTIMONOPÓLICAS Y CONTRA LA COMPETENCIA DESLEAL POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Las operaciones comerciales de la Compañía y otras actividades están sujetas a diferentes requisitos legales y normativos. Es la política fundamental de la Compañía que todo su negocio y otras actividades estén conducidos siempre cumpliendo estrictamente con todas las leyes y reglamentos pertinentes de los Estados Unidos y de los otros países y jurisdicciones en los que la Compañía conduce estas actividades, y también cumpliendo con elevadas normas éticas de conducta empresarial. Las políticas y procedimientos descritos a continuación tienen como objetivo ser una guía para ayudar a implementar esta política fundamental respecto a la leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal. Sin embargo, estas políticas y procedimientos no pretenden ser simplemente una reafirmación de los principios legales o reglas regulatorias aplicables a las actividades de la Compañía, que pueden ser complejas y pueden estar sujetas a calificaciones por varias excepciones, ajustes y matices. Y en algunas áreas, debido a motivos comerciales y/o normativos, la Compañía adoptó políticas y procedimientos que pueden imponer requisitos más allá de aquellos exigidos por las leyes o reglamentos antimonopólicos y contra la competencia desleal aplicables.

Introducción. Los Estados Unidos, la Unión Europea (y sus estados miembros individuales), Canadá, Australia, China y muchos otros países y jurisdicciones en los que la Compañía conduce actividades comerciales han promulgado leyes antimonopólicas o contra la competencia desleal que reflejan la opinión de que un mercado caracterizado por la competencia libre y enérgica es para el propio beneficio de los consumidores y empresas. Mientras la Compañía cree en la competencia vigorosa en las diferentes actividades en las que funciona, es la política de la Compañía competir de modo legítimo, justo y ético para cumplir completamente con todas las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal.

Los puntos más importantes de la política de la Compañía respecto al cumplimiento de las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal son los siguientes:

- Nunca debe acordar, de modo formal o informal, con un competidor en
 - fijar precios;
 - implementar un recargo nuevo o existente, un recargo por transferencia o por margen de ganancia o establecer un recargo a un nivel de precio particular o conforme a una escala de precios particular o una fórmula para fijar precios;
 - dividir los negocios o mercados; o
 - negarse a hacer negocios con un tercero o a ofrecerle crédito a un tercero.



- La información acerca de los precios o recargos de la competencia y otros asuntos de importancia para la competencia deben obtenerse de fuentes públicas y no de discusiones u otras comunicaciones con la competencia. Usted no debe revelar de forma directa a la competencia los precios de la Compañía ni otra información confidencial respecto a la competencia ni utilizar a un cliente o a otro tercero como un medio de comunicar a la competencia información confidencial respecto a la competencia.
- Si la competencia comienza a discutir estos temas, córtelos con una oración clara que indique de manera amable pero firme que la Compañía determina estos asuntos de modo independiente y, como parte de la política de la Compañía, no discutimos estos temas fuera de la Compañía.
- Antes de participar en asociaciones comerciales o industriales, obtenga la aprobación del Departamento Legal y estudie las políticas de la Compañía para conocer cómo evitar problemas.
- Informe de inmediato al Departamento Legal acerca de cualquier discusión dudosa. A menudo, los problemas se pueden solucionar si se identifican a tiempo.
- Recuerde que estas reglas se aplican en contextos comerciales formales, en todas las comunicaciones que incluyen correos electrónicos y en contextos sociales informales fuera de la oficina.

A continuación se describe una discusión más detallada acerca de estos puntos y un resumen general de los tipos principales de conducta que causan inquietudes respecto a las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal, junto con las políticas y procedimientos de cumplimiento de la Compañía respecto a estas áreas. Debido a la naturaleza cargada de datos del análisis de las leyes antimonopólicas/ contra la competencia desleal, es importante que los empleados consulten de inmediato al Departamento Legal con respecto a cualquier situación que plante problemas potenciales relacionados con las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal antes de tomar cualquier medida potencialmente dudosa. Esto debe incluir cualquier situación en la cual los empleados crean que las leyes locales contra la competencia desleal pueden imponer requisitos diferentes o adicionales. En primera instancia, las preguntas deben dirigirse a la Oficina del Asesor Legal General Regional a cargo de la actividad en la cual surge la pregunta. Los empleados también deben consultar con el Departamento Legal del Grupo.

1. Relaciones con la competencia. Las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal generalmente prohíben arreglos, acuerdos y otras actividades coordinadas que limiten injustificadamente el comercio. Las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal hacen una diferencia importante entre los acuerdos con la competencia, por un lado, y



los acuerdos con clientes o proveedores, por otro. Generalmente se prohíben los acuerdos restrictivos con la competencia.

a. Fijación de precios y otros acuerdos colusorios. El ejemplo clásico de actividades coordinadas ilegítimas entre la competencia es un acuerdo formal o informal para “fijar” o “estabilizar” los precios. Los acuerdos ilegítimos de fijación de precios pueden involucrar no sólo el precio real en el cual la Compañía y la competencia vende sus productos o servicios, sino también cualquier término o condición de venta que afecte los precios, como por ejemplo los descuentos, plazos de crédito, la coordinación o anuncio de cambios de precios, el uso de fórmulas de fijación de precios y otros elementos similares. Además, la fijación ilegítima de precios puede involucrar mucho más que fijar simplemente un precio dólar o un rango de precios. Se prohíbe cualquier acuerdo junto con la competencia que afecte directa o indirectamente los precios, más allá de que sean más altos o más bajos. Además de los acuerdos de fijación de precios, las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal prohíben los arreglos o acuerdos formales o informales entre la competencia para (i) dividir mercados, clientes o líneas comerciales, (ii) establecer o limitar los niveles de capacidad, (iii) estandarizar productos o servicios, (iv) coordinar las ofertas, o (v) boicotear o rechazar hacer negocios con ciertos proveedores o clientes.

Es la política de la Compañía que las decisiones comerciales, incluso la determinación de precios, las políticas de precios, los términos y condiciones de venta de los productos y servicios de la Compañía, los mercados o líneas de negocios en los cuales la Compañía compite y los clientes y proveedores con los cuales la Compañía hace negocios, se hagan de modo independiente, teniendo en cuenta todos los factores e información relevantes. Por consiguiente, se prohíbe a los empleados realizar arreglos, acuerdos o convenios con la competencia respecto a los precios, las políticas de precios, otros términos y condiciones de ventas o compras, los mercados o las líneas comerciales con quien la Compañía hace negocios u otros asuntos de importancia para la competencia. Es política de la Compañía no invitar nunca a la competencia a participar en actividades colusorias y rechazar de manera clara e incondicional cualquier invitación similar que la Compañía pueda recibir de otros. Cualquier empleado que reciba una invitación o sugerencia de la competencia para participar en un acuerdo colusorio debe decir de manera amable pero firme que va contra la política de la Compañía participar en actividades de esta índole o incluso discutir estos asuntos con la competencia, terminar la discusión e informar de inmediato el asunto al Departamento Legal.

Algunos ejemplos de los tipos de conducta o actividades que deben evitarse incluyen acordar con uno o más miembros de la competencia que:

- se debe implementar un nuevo recargo u otro costo accesorio o que el tratamiento de un costo existente debe cambiar;
- que un recargo nuevo o existente u otro costo accesorio debe tratarse como recargo por transferencia o por margen de ganancia; o



- que un recargo particular u otro costo accesorio debe establecerse en un nivel de precio particular o conforme a una escala de precios particular o a una fórmula para fijar precios.

Los empleados deben saber que no sólo los acuerdos formales y expresos están prohibidos. Del mismo modo se prohíbe cualquier tipo de acuerdo informal o de “pacto de caballeros” u otros arreglos tácitos o implícitos respecto a los precios o de otros asuntos confidenciales para la competencia. Respecto a esto, no necesita haber una prueba explícita o escrita de un acuerdo ilegítimo para que un regulador o jurado descubra una violación a las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal. Los acuerdos ilegítimos se pueden inferir a partir de evidencias circunstanciales. Por ejemplo, una conversación casual entre miembros de la competencia acerca de los niveles de tasas de base o del monto, el tiempo o el tratamiento apropiado (por ejemplo, transferencia, margen de ganancia) de una o más de sus recargas u otros gastos accesorios a un grupo o función comercial, en otros lugares o mediante correos electrónicos, junto con pruebas de la competencia acerca de actividades paralelas subsiguientes, se pueden interpretar de modo posterior al hecho como una violación a las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal. De modo similar, un acuerdo, arreglo o convenio inapropiado no necesita aplicarse directamente entre miembros de la competencia. Un acuerdo de esta índole también puede surgir de comunicaciones mediante un intermediario como un cliente, proveedor, subcontratista u otra parte intermedia. Por consiguiente, la información confidencial para la competencia no se puede compartir con terceros como un medio para transmitir este tipo de información a la competencia. Ni tampoco se debe obtener esta información de terceros que se estén utilizando como un medio para compartir información entre la competencia.

De acuerdo con lo que ilustran los ejemplos anteriores, las comunicaciones con la competencia en cuestiones de importancia competitiva dan lugar a cuestiones especiales debido a que pueden ser mal interpretadas como parte de un acuerdo, un compromiso o un arreglo ilegal. De hecho, bajo determinadas circunstancias, incluso intercambios de información de un lado pueden interpretarse como impropios conforme a las leyes antimonopólicas y a las leyes contra la competencia desleal. Por consiguiente, los empleados en general deben abstenerse de discutir, intercambiar o comunicar de algún otro modo información a cualquier empleado, representante o agente de la competencia acerca del pasado de la Compañía o de la competencia, de precios actuales o futuros, de políticas de precios, de recargos o de otras cargas accesorias, de otros términos o condiciones de venta o de otras cuestiones de relevancia en materia de competencia. En general los empleados no deben brindar esa información a la competencia o buscar obtener esa información de la competencia. Un empleado tampoco puede intentar evadir esas reglas acerca de las comunicaciones prohibidas recurriendo a otra persona, como un agente u otro tercero para obtener información que tiene prohibido conseguir directamente.

Mientras que los precios de la competencia pueden ser considerados al fijar los precios o al tomar decisiones comerciales, la información acerca de los precios de la



competencia en general sólo debe obtenerse de listas publicadas o de otras fuentes públicas (como periódicos comerciales, sitios Web de las Compañías y publicaciones de investigación de mercado) o clientes a quienes se les cotizaron los precios y que le consultan a la Compañía para comparar un precio o carga en particular -pero no por parte de la competencia, aunque sólo fuera para verificar una oferta o precio que el cliente reclama haber recibido. También es sensato documentar la fuente legítima de la información de la competencia para que no haya malos entendidos acerca de la fuente luego del hecho. Por ejemplo, si un cliente dice el precio de la competencia para intentar que la Compañía lo iguale o lo mejore, asiente en el documento la fecha y la fuente de información.

Es inevitable que los empleados estén en contacto con la competencia de la Compañía en sus funciones comerciales y sociales y no es la intención de las políticas y procedimientos antes mencionados prohibir esos contactos. Sin embargo, los empleados que se encuentren siendo arrastrados hacia una discusión de temas prohibidos u otras cuestiones que den lugar a temas relacionados con las leyes antimonopólicas y las leyes contra competencia desleal deben inmediatamente y de forma clara manifestar su desaprobación acerca del tema y terminar la discusión. En una situación de grupo, esto puede significar retirarse del grupo si la discusión impropia o cuestionable continúa. Incluso luego de haber manifestado su objeción, si el empleado no se retira del grupo (manifestando claramente que nuestra Compañía no está relacionada y no se relacionará en esas actividades) puede interpretarse como un acuerdo tácito si continúa una discusión impropia. En situaciones en las cuales se realiza un registro –por ejemplo en una reunión de una sociedad comercial- los empleados deben solicitar que su objeción (y, si fuera necesario, su salida de la reunión) sea asentada en el registro y solicitar una copia del registro. Cualquiera de esos incidentes debe ser informado prontamente al Departamento Legal.

Es realmente importante evitar toda conducta que constituya o pueda interpretarse luego del hecho como prueba de un acuerdo, un compromiso o un arreglo para fijar precios o para involucrarse en otras actividades prohibidas por las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal. También es importante que cuando escriba correos electrónicos y otros documentos que evite el uso de lenguaje impreciso, exagerado o que pueda mal interpretarse como una sugerencia de un acuerdo con una o más Compañías de la competencia, cuando en realidad ese acuerdo nunca ocurrió. Por ejemplo, no escriba acerca de la industria o del acuerdo de la competencia con una práctica en particular cuando los hechos subyacentes son que las Compañías, sin discutir entre ellas, han terminado de forma independiente persiguiendo prácticas similares.

b. Transacciones de buena fe con la competencia. Una excepción a las políticas de la Compañía acerca de las comunicaciones con la competencia en relación a cuestiones de importancia competitiva son las situaciones en las cuales la Compañía realiza de buena fe una venta u otro tipo de transacción con la competencia. En esas situaciones por supuesto que es necesario discutir precios e información relacionada que es relevante para la realización de la transacción. Sin embargo, esta excepción será tratada de modo restringido y no podrá ser utilizada como una oportunidad para involucrarse en otras comunicaciones prohibidas



o para alterar las políticas de leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal. Para asegurarse de que se sigan los lineamientos apropiados en relación a las comunicaciones con la competencia los empleados involucrados en posibles transacciones con la competencia primero deben consultar con sus supervisores inmediatos, y de ser necesario, con el Departamento Legal con antelación si tienen alguna pregunta acerca de los estándares aplicables o de la conducta apropiada.

Otra excepción se da en las transacciones de buena fe de Compañías de riesgos compartidos (*joint ventures*). Las Compañías de riesgos compartidos están comenzando a predominar en algunas industrias y pueden servir a los fines de una pro competencia legítima. Sin embargo, dado que las Compañías de riesgos compartidos incluyen actividades concertadas entre la competencia, se debe consultar al Departamento Legal antes de que la Compañía celebre dicho acuerdo que no ha sido aprobado previamente desde la perspectiva de las leyes antimonopólicas y en contra de la competencia desleal.

c. Asociaciones comerciales e industriales. Las asociaciones comerciales y otras agrupaciones industriales pueden atender objetivos legítimos. Sin embargo, la membresía y la participación de la Compañía en asociaciones comerciales (o en otras agrupaciones industriales) pueden suscitar cuestiones particulares debido a que incluyen reuniones y otras actividades grupales entre la competencia. Los empleados no pueden unirse ni participar en las actividades de las asociaciones comerciales (u otras agrupaciones industriales) en las cuales la competencia sea miembro o esté involucrada de algún modo, excepto que se consulte al Departamento Legal. Cuando los empleados sean miembros actuales o de algún modo participen en esas asociaciones, grupos o funciones, se le debe entregar prontamente una lista actualizada al Departamento Legal.

Los empleados que participan en asociaciones comerciales o en actividades similares (o realmente en cualquier junta profesional o social que incluya a la competencia) deben ser discretos y evitar participar en toda actividad o discusión que pueda interpretarse como una acción impropia concertada por la competencia.

Las asociaciones comerciales e industriales no son lugares apropiados para discutir precios, recargos u otras cargas accesorias u otros términos y condiciones de venta o cuestiones de importancia competitiva. Este es el caso no sólo de la parte formal de las funciones de las asociaciones comerciales o industriales sino también de las sesiones informales (que en general deben evitarse) e incluso de conversaciones casuales. La Compañía estipula sus políticas sobre cuestiones como los montos de los recargos y si estos pasan en su totalidad a los clientes, o en parte con un aumento unilateral, y no participa en ningún intento, formal o informal, por alcanzar el consenso de la industria en esas cuestiones.

Ejemplos de actividades de asociaciones comerciales que pueden ser legítimas pero que pueden suscitar cuestiones acerca de leyes antimonopólicas o contra la competencia desleal en determinadas circunstancias incluyen:



- Expulsión o exclusión de miembros reales o potenciales (debido a que en determinadas circunstancias esa conducta puede constituir un boicot inapropiado del grupo);
- Actividades para el establecimiento de “estándares de la industria” (debido a que en determinadas circunstancias esa conducta puede ser utilizada de forma ilegal para excluir a la competencia);
- La recolección, la difusión y/o el intercambio de datos industriales o de otra información de importancia competitiva (debido a que esos intercambios en determinadas circunstancias pueden verse como parte de un arreglo de fijación de precios o como la estabilización o el aumento de precios), excepto cuando la información es accesoria al punto de que no puede derivar ninguna información confidencial (aún la del tipo más amplio) de ella acerca de Compañías en particular;
- La presentación de visiones “industriales” a organismos legislativos o gubernamentales o a entidades regulatorias (debido a que dicha actividad puede utilizarse como un disfraz de los esfuerzos para dañar o eliminar a la competencia).

Los empleados no pueden participar en esas actividades o en las de otras asociaciones comerciales (o agrupaciones industriales) que susciten posibles cuestiones sobre las leyes antimonopólicas o contra la competencia desleal sin consultar primero al Departamento Legal. Los empleados no deben suponer que las actividades de la asociación comercial (o de las agrupaciones industriales) están permitidas conforme a las leyes antimonopólicas o contra la competencia desleal simplemente porque hay un abogado presente en la reunión u otro encuentro. Además, las asociaciones comerciales (o los demás grupos industriales) en general no son un foro apropiado para llevar quejas contra la competencia y se debe consultar al Departamento Legal acerca del modo apropiado para manejar esos reclamos.

A fin de asegurar que las actividades de las asociaciones comerciales y de las demás agrupaciones en las que un empleado puede querer participar estén dirigidas de total acuerdo con las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal, se le solicita que siga los siguientes pasos en relación con dichas reuniones:

- Como regla general, las asociaciones comerciales o industriales en las cuales los empleados están involucrados deben tener establecido un programa de conformidad con las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal;
- Como regla general, obtener las agendas de la reunión (por adelantado, cuando estén disponibles), asegurarse de que la agenda esté completa y que no incluya elementos que puedan conducir a discusiones contra la competencia y discutir con el



Departamento Legal (por adelantado, cuando esté disponible) cualquier cuestión que pueda surgir en relación a lo adecuado del tema de la agenda;

- Tomar notas precisas y guardarlas de los elementos a ser discutidos en las reuniones y entregar copias al Departamento Legal a su regreso;
- Ser muy cuidadoso en las discusiones con la competencia antes o después de una reunión formal o en los intervalos en la asociación comercial; y
- Organizarse para obtener a tiempo copias de todas las actas labradas y entregarlas al Departamento Legal.

Los empleados deben ser conscientes de que la conducta inadecuada de algunos miembros de la asociación comercial (o de otra agrupación industrial) puede en determinadas circunstancias ser atribuida a otros miembros, incluso aquellos que no participan en las actividades pero que de todos modos sabían acerca de ellas. Los empleados que se encuentren siendo arrastrados en una discusión que parece prohibida o incluso cuestionable deben seguir los procedimientos definidos anteriormente para terminar esas discusiones o actividades o retirarse de ellas, y deben avisar prontamente al Departamento Legal para asegurarse de que no se requiere de ninguna otra acción para perfeccionar la terminación o el retiro.

2. Relaciones con los clientes y proveedores.

Generalidades: como regla general, la Compañía es libre de hacer negocios o no hacerlos con quien elija, y puede seleccionar libremente sus clientes y proveedores. Esas decisiones serán tomadas de forma independiente y no deben resultar de ningún acuerdo o compromiso con la competencia o con un cliente o un proveedor de la competencia de no hacer negocios con determinados clientes o proveedores.

La negativa a realizar negocios con potenciales clientes y proveedores y las finalizaciones de relaciones comerciales con clientes y proveedores existentes pueden suscitar cuestiones sobre las leyes antimonopólicas o contra la competencia desleal.

Con respecto a otras decisiones comerciales, la política de la Compañía es tomar decisiones independientes acerca de sus relaciones comerciales con proveedores y clientes.

Del mismo modo, los empleados deben cuidar de evitar crear la apariencia de que la negativa de la Compañía de hacer negocios o de terminarlos con un cliente o proveedor real o potencial es el resultado de un acuerdo ilegal con la competencia o con un cliente o un proveedor de la competencia. Por ejemplo, los empleados que reciben quejas de uno o más proveedores (o clientes) acerca de los precios o de otras actividades comerciales de otro proveedor (o cliente) deben aclarar a la persona que se queja de que la Compañía tomará en cuenta la queja y luego



tomará la acción o la inacción que considere apropiada según su criterio comercial independiente.

Arreglos específicos que pueden suscitar cuestiones acerca de las leyes antimonopólicas: es también política de la Compañía que los clientes y proveedores estén libres de restricciones inadecuadas por parte de la Compañía, sean acordadas o impuestas, acerca de su responsabilidad de tomar decisiones comerciales independientes. Se ha descubierto que los tipos de arreglos con los clientes y proveedores descritos a continuación violan las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal ya que imponen limitaciones no razonables en la competencia y en el comercio, aunque algunas de esas prácticas pueden estar permitidas en determinadas circunstancias. Por consiguiente, los empleados que consideren realizar cualquiera de los tipos de arreglos descritos a continuación o cualquier arreglo que consideren que puede suscitar temas o cuestiones similares deben consultar con el Departamento Legal antes si tienen alguna pregunta acerca de los estándares aplicables o del curso apropiado de la conducta.

Acuerdo de venta combinada: un acuerdo de venta combinada es la práctica que exige al cliente que compre un producto o servicio a fin de obtener otro producto o servicio que el cliente realmente quiere. Como regla general, los clientes son libres de comprar sólo aquellos productos o servicios que quieren de la Compañía, y no se les puede exigir que compren productos o servicios en los que no están interesados como una condición para poder comprar lo que sí quieren.

La prohibición general contra los acuerdos de venta combinada no se aplica a los esfuerzos legítimos de vender diversos productos o múltiples servicios en un paquete, siempre que el vendedor esté preparado para vender cada uno de los productos o servicios por separado a precios realistas cuando ofrecer productos o servicios separados es económicamente (o de otro modo) posible.

Acuerdos de reciprocidad. Los acuerdos de reciprocidad implican basar el nivel de negocios de la Compañía con un proveedor real o potencial en el nivel de patrocinio de esa parte de los productos y servicios de la Compañía.

Es política de la Compañía realizar todas las decisiones acerca de las compras sólo en base al precio, la calidad, el servicio, la necesidad y otros factores relevantes y no en base al nivel de negocios de la parte con la Compañía. Los empleados deberían evitar las comunicaciones que pudieran ser interpretadas como algún tipo de sugerencia acerca de que las compras de la Compañía a un proveedor real o potencial pudieran ser reducidas si no compra los productos o servicios de la Compañía.

Acuerdos de transacciones exclusivas. Los acuerdos de transacciones exclusivas incluyen la práctica de limitar la capacidad de los clientes o proveedores a realizar negocios con la competencia y los productos o servicios competitivos o a realizar negocios en determinadas áreas. Los contratos de requisitos son una forma de acuerdos de transacciones exclusivas en los cuales un cliente o proveedor se compromete a comprar o vender todo o una



parte importante de sus requisitos o su producción a otra parte. Estos acuerdos pueden suscitar preguntas acerca de las leyes antimonopólicas o contra la competencia desleal y los empleados que buscan estos tipos de acuerdos deberían consultar con el Departamento Legal cuando tengan alguna pregunta acerca de los estándares aplicables o los cursos de conducta apropiados.

3. Actividad unilateral. Además de prohibir determinadas acciones concertadas entre la competencia, las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal prohíben acciones de una Compañía en particular que constituye un monopolio o intenta monopolizar. La monopolización consiste en lograr o mantener el poder del mercado, es decir, la capacidad de una sola Compañía de controlar de forma unilateral los precios o de excluir a la competencia real o potencial, con respecto al mercado para un producto o servicio en particular. La posesión de una posición de mercado dominante o de bastante poder en el mercado no es en sí misma ilegal conforme a las leyes antimonopólicas. Una Compañía puede lograr una posición en un segmento del mercado importante o incluso dominante como consecuencia de una aptitud comercial o competitiva legítima o como resultado de un accidente histórico.

Sin embargo, las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal en general prohíben el uso injusto del poder en el mercado para eliminar o dañar a la competencia. Las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal también prohíben tratar deslealmente de hacer pesar una posición dominante en un mercado en otro mercado. Un ejemplo común de una práctica cuestionable en esta cuestión se conoce como "precio desleal", que es la práctica de fijar los precios por debajo de la medida adecuada del costo (en general por un período considerable de tiempo) a fin de eliminar la competencia a corto plazo y por lo tanto reducir la competencia a largo plazo. Aunque hay mucha competencia en el negocio de la Compañía, las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal a menudo son muy estrictas acerca de estas prácticas. Por lo tanto, los empleados no pueden involucrarse en la práctica de precios desleales o buscar otras prácticas, estrategias o tácticas que puedan ser interpretadas como diseñadas de modo no razonable para dañar o excluir a la competencia y deben consultar al Departamento Legal antes de implementar esa práctica, estrategia o táctica.

4. Competencia desleal. Las leyes en muchos países en los que la Compañía hace negocios también prohíben métodos desleales de competencia y prácticas y actos injustos o engañosos.

Estas leyes están destinadas a proteger a la competencia y a los consumidores. En muchas instancias, esas leyes prohíben los mismos tipos de conducta que prohíben las leyes antimonopólicas. Las leyes federales y estatales contra la competencia desleal también prohíben otras conductas que puedan ser consideradas injustas o engañosas que pueden no estar prohibidas por las leyes antimonopólicas.

Debido a que es imposible detallar todos los diferentes tipos de conducta que se han descubierto como ilegales conforme a las leyes de "competencia desleal" en determinadas circunstancias, algunos ejemplos incluyen: (i) soborno comercial o coimas para inducir negocios



o violaciones de contratos por parte de otros; (ii) adquirir los secretos comerciales de la competencia mediante soborno o robo; (iii) hacer reclamos falsos, engañosos o despreciativos acerca de la competencia o sus productos; (iv) etiquetar mal los productos; y (v) hacer declaraciones afirmativas acerca de los propios productos sin una base razonable para hacerlo. Los empleados deben evitar ésta y cualquier otra práctica comercial no ética, injusta o engañosa.

En particular, todas las declaraciones públicas realizadas por la Compañía o en nombre de ella, en relación a la publicidad, a los materiales promocionales, a las representaciones de ventas, a las garantías y avales, deben siempre ser verdaderas y tener un sustento razonable en los hechos y no deben ser confusas o realizadas intencionalmente susceptibles de ser mal interpretadas. Ningún empleado creará, aprobará o difundirá ninguna publicidad u otros materiales de productos o servicios de la Compañía que sean falsos, confusos o engañosos o que no cumplan con las leyes y reglamentaciones aplicables.

6. Informes. Los empleados que tengan preguntas acerca de la aplicación de las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal en relación al negocio o a otras actividades de la Compañía deben consultar al Departamento Legal antes de realizar alguna acción sobre la cual existan preguntas. Además, los empleados que se dan cuenta de que una conducta puede parecer violar las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal o las políticas y procedimientos de la Compañía en esas áreas, deben llevar esas cuestiones prontamente al Departamento Legal. Los empleados también deben informar sobre aquellas cuestiones de conformidad con los procedimientos de informe de la Compañía estipulados en el Código de Conducta Empresarial de CEVA.

Los empleados que tengan razones para creer que la Compañía está siendo dañada por una violación potencial a las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal deben informarlo de inmediato al Departamento Legal. Los empleados no deben tomar represalias por sí mismo, ya que esa conducta en sí puede constituir una violación a las leyes antimonopólicas y contra la competencia desleal.

Junta Ejecutiva de CEVA
8 de noviembre de 2007.