



Conformidade antitruste

- A. [SÚMARIO](#)
- B. [APLICABILIDADE](#)
- C. [NORMAS](#)
- D. [PROCEDIMENTOS](#)
- E. [REFERÊNCIAS](#)



[Código de ética](#)

A. SÚMARIO

A Corporação e seus funcionários vão cumprir rigorosamente todas as leis antitruste aplicáveis (conhecidas em alguns países como leis de concorrência) onde a Corporação atuar. Essas leis são projetadas para promover a concorrência e proteger os consumidores de arranjos e práticas comerciais desleais. Violações de leis antitruste podem resultar em penalidades severas, incluindo grandes multas e restrições de negócios para a Corporação, bem como multas e sentenças de prisão para funcionários individuais. Além de processos do governo, partes particulares podem processar, e as indenizações podem ser enormes, assim como os honorários advocatícios usados para sustentar os processos, mesmo quando a Corporação, em última análise, prevaleça. Assim, cada pessoa, não importando a posição que ele ou ela tenha na Corporação, é responsável pelo cumprimento das leis de defesa antitruste aplicáveis.

B. APLICABILIDADE

Esta norma se aplica a todos os funcionários e atividades da Corporação e de todas as suas subsidiárias, divisões e outras entidades comerciais por ela controladas no mundo inteiro.

C. NORMAS

A Corporação e seus funcionários vão cumprir rigorosamente todas as leis antitruste aplicáveis. Cada funcionário deve respeitar as normas antitruste e procedimentos da Corporação, incluindo as normas específicas da unidade de negócios. A Corporação e suas unidades de negócios irão realizar, periodicamente, programas educacionais antitruste (incluindo programas oferecidos eletronicamente, através da Internet), bem como revisões de conformidade antitruste para garantir que os seus agentes e funcionários conduzam os negócios da Corporação de forma legal. Este treinamento é particularmente importante quando os deveres dos funcionários colocam eles em contato com os concorrentes ou envolvem preços, políticas de preços, condições de venda ou outras responsabilidades de marketing.

Atividades fora dos Estados Unidos podem estar sujeitas às leis antitruste dos Estados Unidos e outros países. Assim, as entidades que fazem negócios fora dos Estados Unidos devem estar cientes e cumprir com todas as leis antitruste aplicáveis, incluindo as da jurisdição local, dos Estados Unidos e de todos os outros países que são afetados pela conduta empresarial em questão. Para orientação antitruste regional, consulte as referências na **Seção E. – REFERÊNCIAS**.

As leis antitruste são complexas e sua aplicação a um negócio ou transação depende de uma variedade de fatores. Conforme surgem problemas, você deve rever estas normas e consultar seu departamento jurídico. Para evitar até mesmo a aparência de conduta imprópria, no entanto, você deve seguir as seguintes orientações:



1. *Interações com os Concorrentes.* Não concordar, discutir ou comunicar (seja oralmente, por escrito ou eletronicamente) com qualquer concorrente (definido como qualquer empresa que pretenda ganhar o negócio contra a Corporação) ou concorrente potencial em matéria de:
 - Preços e informações sobre preços;
 - Políticas de preços ou alterações de preços propostos ou previstos;
 - Descontos, subsídios, créditos ou outros termos ou condições de venda;
 - Custos, lucros, margens de lucro, a capacidade ou a utilização da capacidade;
 - Planos passados ou futuros para comprar ou não determinado negócio;
 - Investigação em andamento ou prevista, desenvolvimento, introdução de novos produtos, melhoria ou abordagens de marketing;
 - Recusa a lidar com quaisquer terceiros (clientes, concorrentes ou fornecedores); e
 - Informações específicas do cliente.

2. *Transações.* Consulte o departamento jurídico antes de iniciar qualquer comunicação com um concorrente sobre empreendimentos conjuntos, fusões, aquisições, alienações, acordos de parceria ou transações de fornecimento.

3. *Informação competitiva.* As nossas empresas tomam suas próprias decisões unilaterais ao oferecer e vender seus produtos e serviços e comprar suprimentos. Antes de definir um preço comercial e termos de venda de um produto ou serviço, você deve considerar os preços e condições da concorrência; no entanto, você só deve obter essa informação através dos canais normais de mercado, como clientes e dados de mercado disponíveis publicamente, e não por meio da comunicação direta ou indireta com os concorrentes. Você também deve documentar a fonte de qualquer informação sobre os preços dos concorrentes ou outras informações sensíveis sobre os concorrentes em seus arquivos. Ver Reunindo informação sobre concorrentes – **Seção E. – REFERÊNCIAS.**

4. *Associações comerciais.* Porque a participação em uma associação comercial tipicamente envolve o contato com os concorrentes, qualquer participação em associação de comércio deve ser aprovado previamente pela sua gerência de unidade de negócios e o departamento jurídico e toda a participação em uma associação comercial deve ser conduzida de acordo com a orientação antitruste que a Corporação fornece a todos os funcionários, a política de associação comercial da sua unidade de negócio, bem como as orientações de associações comerciais emitidas pela Corporação e contidas no Guia de defesa da concorrência para empregados Globais – **Seção E. – REFERÊNCIAS .**



5. *Acordos com clientes e fornecedores.* Em geral, as leis antitruste são menos restritivas no que diz respeito a acordos com outros que não são concorrentes (p. ex., clientes, distribuidores, fornecedores, etc.). No entanto, quando uma empresa pode ser vista como tendo uma posição de mercado significativa, certos acordos contratuais com clientes, distribuidores e fornecedores podem ser vistos como prejudiciais a concorrência. Tais disposições podem incluir exclusividade ou provisões da nação mais favorecida, preços abaixo do custo, agregação de vários produtos, amarrar um produto ou serviço a outro ou rescisão com um cliente, distribuidor ou fornecedor que também pode ser um concorrente potencial. Fale com o departamento jurídico e obtenha a aprovação legal antes de entrar em qualquer um desses negócios.

D. PROCEDIMENTOS

Se você tiver alguma dúvida sobre as regras antitruste ou essas normas, entre em contato com o departamento jurídico. Para uma discussão mais específica e detalhada das leis antitruste e políticas da Corporação e procedimentos correspondentes, consulte as referências na [Seção E. – REFERÊNCIAS](#) (abaixo).

E. REFERÊNCIAS

[Guia antitruste global para funcionários
Reunindo informação competitiva](#)