

Política global de Alcon sobre la competencia leal

1. PROPÓSITO

En esta política complementa las disposiciones de competencia leal del Código de conducta empresarial de Alcon y establece las expectativas de la empresa de forma más detallada, para la realización de los negocios de Alcon en una manera que refleje las transacciones de negocios justas y proteja el funcionamiento adecuado de los mercados, de conformidad con los derechos de la competencia aplicables (también denominadas leyes antimonopolísticas).

2. ALCANCE

Esta política se aplica globalmente a todas las transacciones de negocios de Alcon, realizadas ya sea por los asociados de Alcon o terceros que actúen en nombre de Alcon.

En los casos en que el derecho de la competencia aplicable sea más estricto que los requisitos de la presente Política, se aplicará la ley más estricta.

3. POLÍTICA

3.1 Prohibición de acuerdos anticompetitivos: las estrategias comerciales de Alcon se deben desarrollar y aplicar independientemente de cualquier acuerdo o cooperación con los competidores. Alcon prohíbe las “prácticas coordinadas” que reflejen la colaboración intencionada y deliberada entre Alcon y otras empresas con el fin de eliminar o restringir la competencia en determinados mercados. La prohibición se aplica ya sea que el acuerdo se base en un acuerdo escrito, un debate o un acuerdo verbales, o un simple intercambio de información comercial. Los asociados de Alcon no deben iniciar ni participar en debates sobre actividades anticompetitivas o información comercialmente sensible con los competidores (por ejemplo, acerca de los precios, los descuentos, las previsiones, los márgenes de beneficio, la estructura de costos, las estrategias comerciales, los clientes, los territorios o los planes estratégicos). Si un competidor intenta que un asociado de Alcon (de manera formal o informal) entre en ese tipo de debate, el asociado de Alcon debe detener la interacción inmediatamente e informar al Departamento Legal.

Algunos ejemplos de acuerdos que casi siempre infringen el derecho de la competencia aplicable incluyen, entre otros, aquellos relacionados con lo siguiente:

- Los precios o las condiciones de venta de productos o servicios,
- Los precios o las condiciones que se exigen a los proveedores,
- La división o la asignación de mercados geográficos, clientes o líneas de productos,
- Los boicoteos grupales o las negativas acordadas para lidiar con determinados clientes, proveedores o competidores, y
- La coordinación o la asignación de ofertas, cotizaciones o respuestas a la Solicitud de propuestas (RFP).

De vez en cuando, Alcon puede considerar un posible acuerdo con un competidor que pudiera servir a un propósito comercial legítimo que promueva la competencia, la innovación o las eficiencias económicas. Los asociados no deben involucrarse ni aceptar estos tipos de acuerdos sin consultar primero con un abogado de la empresa. Algunos ejemplos de estos acuerdos incluyen:

- la investigación y las colaboraciones en desarrollo,
- la compra conjunta o los acuerdos de producción,
- los acuerdos de licencia,

- la copromoción o los acuerdos de comarketing, y
- Joint ventures y las asociaciones.

3.2 Asociaciones comerciales y reuniones: las asociaciones comerciales y reuniones ofrecen beneficios legítimos a Alcon y, en general, se permite la participación de los asociados de Alcon. Sin embargo, cualquier reunión o cualquier otra actividad que involucre el intercambio de determinados tipos de información entre los competidores puede generar problemas relacionados con el derecho de la competencia. Todos los requisitos y las prohibiciones que se indican en esta política se aplican a las interacciones con los competidores en las reuniones de asociación comercial, ya sea en reuniones formales o en debates privados. Las reuniones de asociación comercial no se deben utilizar como un foro para debatir o compartir información comercialmente sensible. Si se debate o comparte información comercialmente sensible durante una reunión de asociación comercial, el asociado inmediatamente deberá protestar, abandonar la reunión y asegurarse de que tanto la protesta como el abandono se documenten por escrito. El asociado debe también prontamente informar al Departamento Legal sobre el incidente.

3.3 Acuerdos con clientes y proveedores: Alcon es libre de establecer y cambiar sus propios precios (siempre que no sean predatorios) y, al hacerlo, podrá tener en cuenta la conducta de sus competidores. En la mayoría de los países, los clientes deben ser siempre libres de fijar sus propios precios de reventa. Dar recomendaciones no vinculantes sobre precios o indicar un precio de reventa máximo es aceptable si se permite en virtud del derecho de la competencia aplicable.

Ciertas restricciones sobre los clientes o proveedores generan problemas relacionados con el derecho de la competencia, entre ellas:

- La compra exclusiva, el suministro o los acuerdos de servicio,
- Las restricciones sobre el territorio o los clientes a los que un comprador puede revender productos,
- Las prohibiciones o la imposición de condiciones diferentes para la venta de productos a través de Internet, y
- La exigencia a los clientes o los proveedores de que divulguen las condiciones comerciales negociadas con los competidores de Alcon (por ejemplo, precios y descuentos).

Las prácticas adicionales también pueden generar problemas relacionados con el derecho de la competencia, entre ellas:

- Los programas de descuento, particularmente los descuentos concedidos como recompensa a las compras (por ejemplo, descuentos de fidelidad que requieran que los compradores adquieran todas o la mayor parte de sus necesidades en Alcon o que superen determinados objetivos de compra durante un período de tiempo establecido),
- Los programas comerciales que aprovechan un producto para obligar o alentar a un comprador a adquirir otro producto,
- Los programas comerciales que venden dos o más productos solamente juntos como un paquete, o que le colocan un precio al paquete que es inferior a la suma de los precios individuales,
- La imposición directa de compromisos de compra en exclusiva a los compradores, y
- La imposición de obligaciones a los proveedores de no vender a los competidores.

Debido a que las leyes del país varían y a que muchos otros factores, tales como la cuota de mercado o el predominio, la longitud de tiempo o el propósito y la razonabilidad de las restricciones o las condiciones, pueden afectar la legalidad de estos acuerdos, se debe consultar a un abogado de la empresa antes de proceder con cualquier propuesta externa relativa a estos acuerdos.

3.4 Asesoramiento legal y aprobaciones: debido a que los derechos de la competencia del país son complejos y varían de un país a otro, y a que las posibles consecuencias civiles y penales de infringirlos son graves, los asociados deberán consultar con el Departamento Legal antes de iniciar cualquier acción que pueda involucrar a los derechos de la competencia.