

## 1. OBJETIVO

El objetivo de esta Norma es prevenir la ocurrencia de infracciones a la legislación de defensa de la competencia vigente, orientando a todos los profesionales y administradores de InterCement sobre como pautar su conducta profesional diaria en lo que dice respecto a la relación con los competidores.

Las leyes de defensa de la competencia tienen como objetivo promover una competición justa en todos los mercados. Tales leyes prohíben la adopción de conductas que restrinjan la producción, la innovación, o que resulten en un aumento del nivel general de precios en detrimento de los consumidores.

El objetivo de las leyes es garantizar la libre competencia, estimular la innovación tecnológica, aumentar la elección del consumidor y estimular niveles de precios más bajos, lo que se alcanza por medio de mercados competitivos.

Violar las leyes de defensa de la competencia genera penalidades severas. Ellas incluyen multas, restricciones a las actividades de la empresa condenada y hasta sanciones penales para los individuos involucrados, de acuerdo con lo informado a continuación.

### **Consecuencias para InterCement:**

**Multas:** Las empresas que violan las reglas de la competencia están sujetas a severas multas, que representan un porcentaje relevante de su facturación.

**Reparación por daños civiles:** Personas y/o empresas perjudicadas por una violación de las leyes de defensa de la competencia pueden ingresar en el judicial y requerir una reparación financiera por los daños sufridos. Tales medidas se pueden proponer por medio de acciones colectivas a nombre de centenas, miles y hasta millones de personas, como, de hecho, ya hay en Brasil acciones colectivas instauradas por el Ministerio Público en defensa de los intereses de consumidores, y otras acciones indemnizadoras propuestas por clientes o competidores.

**Riesgo Reputacional:** Condenaciones por violación a reglas de la competencia tienden a ser ampliamente divulgadas y generan publicidad negativa para la empresa. Además, las autoridades de defensa de la competencia han determinado que empresas condenadas por violación a la Ley de Defensa de la Competencia publiquen un extracto de la condenación en periódicos de gran circulación y en sus sitios electrónicos, lo que denigre aún más la reputación de la empresa involucrada.

Desperdicio de recursos por la Compañía: Las investigaciones por violación a las normas de la competencia resultan en desperdicio de recursos por un período prolongado de tiempo, recursos que se podrían utilizar de forma más eficaz y benéfica para la empresa y sus profesionales.

Prohibición de contratar con la Administración Pública: Las empresas condenadas por violación al orden económico pueden estar prohibidas de contratar con la administración pública. Eso puede representar la no participación en licitaciones públicas promovidas por cualquier entidad de la Administración Pública por un período de hasta 5 (cinco) años.

Pérdida o no concesión de beneficios tributarios a la empresa: Al condenar a una empresa por violación de la competencia, las autoridades de defensa de la competencia pueden recomendar a las autoridades fiscales que no concedan beneficios tributarios a la empresa condenada.

**Consecuencias para los individuos involucrados:**

Multas: individuos que violan la legislación de la competencia pueden estar condenados al pago de multas substanciales.

Sanciones criminales: Los individuos involucrados en prácticas de cartel están sujetos a la acción penal. La legislación brasileña prevé pena de (i) reclusión de 2 a 5 años y (ii) multa entre R\$ 300 mil y R\$ 7,5 millones, aproximadamente.

Queda clara, por lo tanto, la importancia de prevenir la ocurrencia de infracciones de esta naturaleza. Por esta razón, esta Norma debe ser estrictamente cumplida por todos los profesionales y administradores de InterCement.

## **2. DEFINICIONES Y SIGLAS**

Competencia – Es el proceso de competición entre agentes económicos que operan en segmentos comerciales semejantes.

Libre Competencia – Es la situación de un mercado en que los distintos productores/vendedores de un determinado bien, producto o servicio actúan de forma independiente ante a los compradores/consumidores, con miras a alcanzar el objetivo de su negocio. En el ambiente de libre competencia, las empresas son impulsadas a operar eficientemente, estimulando la innovación tecnológica y ampliando la disponibilidad de productos, bienes y servicios mejores

para el consumidor.

Conductas Anticompetitivas – Son actos que buscan o tienen potencial de eliminar o, de cualquier forma, limitar la libre competencia, pudiendo dividirse en dos grupos: Conductas Colusivas y Conductas Exclusionarias.

Conductas Colusivas – Son acuerdos o entendimientos entre competidores con el objetivo o efecto de reducir/eliminar la competencia para obtención de ventajas económicas indebidas.

Conductas Excluidoras – Son acuerdos entre productores/proveedores y revendedores/distribuidores que tienen como objetivo excluir a competidores por medio de la elevación de los costos de competidores efectivos o de barreras a la entrada de potenciales competidores.

Informaciones de la Competencia Sensibles – Son informaciones de negocio que pueden influenciar la actuación de los competidores en el mercado, es decir, son informaciones estratégicas y confidenciales sobre: precio, descuentos, costos, márgenes de ganancia, planes comerciales y de marketing, planes de inversiones y lanzamiento de nuevos productos.

### **3. RESPONSABILIDADES Y ATRIBUCIONES**

Del Departamento Jurídico – (i) implementar y mantener actualizada esta Norma de acuerdo con las especificidades de la legislación local; (ii) realizar los entrenamientos necesarios para conocimiento y garantía de cumplimiento de esta Norma; (iii) prestar consultoría a las demás áreas de la compañía en los temas relacionados a esta Norma; (v) definir y supervisar el monitoreo del cumplimiento Norma.

Del RRHH – (i) responsabilizarse por obtener la firma de los documentos definidos por el Departamento Jurídico por todos los profesionales y administradores, organizar y mantener esos documentos junto con la ficha de cada funcionario y administrador específico; (ii) organizar y asegurar que todos los profesionales y administradores de InterCement seleccionados reciban los entrenamientos necesarios que realizará el Departamento Jurídico, (iii) organizar y asegurar que cada nuevo funcionario admitido sea debidamente entrenado; (iv) conducir procesos de comunicación relacionados a esta Norma.

De la Comisión de Ética y Compliance – recibir informaciones, analizar y encaminar los asuntos a

los departamentos competentes, según sea el caso.

De la Auditoría, Gestión de Riesgos y Compliance – operacionalizar el monitoreo del cumplimiento de esta Norma.

## **4. CRITERIOS Y REGLAS**

### **4.1. Principios fundamentales de las reglas de defensa de la competencia**

De una forma general, prácticas lesivas a la competencia están divididas en dos grandes grupos (i) Prácticas Colusivas y (ii) Prácticas Excluidoras.

La relación de prácticas tratada a continuación no es exhaustiva. En el caso de dudas se deberá consultar al Departamento Jurídico previamente.

#### 4.1.1 Directrices Generales

InterCement siempre debe actuar de forma independiente con relación a sus competidores, ya sea en la actuación en la iniciativa privada o en negociaciones con órganos públicos, lo que incluye:

##### **a) Contactos con competidores**

Acuerdos o entendimientos entre competidores, directos o indirectos, pudiendo generar preocupaciones de la competencia y que deben ser abordados con mucha cautela. Diversos acuerdos/entendimientos con competidores están prohibidos por la Ley de Defensa de la Competencia y por la Ley de Crímenes contra el Orden Económico.

Las reglas de derecho de la competencia no exigen una forma específica para que un acuerdo/entendimiento entre competidores se considere ilícito bajo la óptica de la competencia. Acuerdos no escritos (inclusive un mero “acuerdo de caballeros”), así como acuerdos tácitos pueden ser suficientes para la caracterización de práctica anticompetencia. Del mismo modo, pueden constituir ilícito de la competencia, meros cambios de Informaciones de la Competencia Sensibles .

Están expresamente prohibidos acuerdos y/o cambios de Informaciones de la Competencia Sensibles con competidores, en los términos de esta Norma.

##### **b) Fijación de precios, cuotas de producción y/o condiciones de venta**

Acuerdos entre competidores, explícitos o tácitos, que influyan, directa o indirectamente, en la fijación de precios, reajustes, descuentos, cuotas de producción y/o condiciones de venta están

expresamente prohibidos, no sólo por la Ley de Defensa de la Competencia, sino también por la Ley de Crímenes contra el Orden Económico.

***c) Atribución de clientes o territorios de venta***

También están expresamente prohibidos los acuerdos entre competidores para: (i) dividir mercados y territorios; (ii) atribuir ventas de acuerdo con clientes o productos; (iii) controlar o limitar producción; (iv) impedir desarrollo de nueva tecnología; o (v) impedir o dificultar la entrada de nuevos competidores en el mercado.

Acuerdos para atribución de revendedores o hasta acuerdos de “respecto mutuo” a red de revendedores de competidores también están prohibidos por la Ley de Defensa de la Competencia.

***d) Rechazo colectivo de suministro o de contratar (boicot)***

Un acuerdo entre dos o más competidores para rechazar suministro/contratación o para, de cualquier otra forma, boicotear determinada empresa/individuo, dificultando o impidiendo que él realice sus actividades comerciales de forma libre, están expresamente prohibidos y configuran violación a la Ley de Defensa de la Competencia.

En regla, las empresas son libres para elegir sus aliados comerciales desde que lo hagan de forma independiente y no discriminatoria. Un acuerdo entre competidores, sobre todo si son tenedores de participaciones de mercado expresivas, para boicotear clientes o proveedores contraria a la Ley de Defensa de la Competencia.

***e) Acuerdos sobre distribución de revendedoras***

Acuerdos entre competidores para atribuir a revendedoras o hasta acuerdos de “respecto mutuo” a red de revendedoras de cada una de las empresas también están terminantemente prohibidos por la Ley de Defensa de la Competencia y también pueden configurar infracción penal.

***f) Acuerdos sobre participación en licitaciones públicas***

La realización de acuerdos entre competidores para determinar el resultado de una licitación pública también configura violación a la Ley de Defensa de la Competencia, a la Ley de Crímenes contra el Orden Económico y a Ley de Licitaciones.

InterCement debe siempre actuar de forma independiente con relación a sus competidores, lo que incluye:

- Nunca realizar acuerdos con competidores para aumentar o fijar precios y condiciones.
- Nunca realizar acuerdos con competidores para dividir un conjunto de licitaciones o lotes de la licitación.

- Nunca realizar acuerdos con competidores para que no concurren a la licitación, o retiren una propuesta formulada. De la misma forma, nunca concordar en no concurrir o retirar una propuesta para favorecer a un competidor.
- Nunca realizar acuerdos con competidores para la presentación de propuestas “proforma”, es decir, acuerdos para presentar propuestas con precios indebidamente elevados o con vicios reconocidamente desclasificadores.
- Nunca combinar alternancias con los competidores, es decir, nunca realizar acuerdos mediante los cuales los competidores se alternan entre los ganadores de una licitación específica. Por ejemplo, las empresas A, B y C combinan que la primera licitación la ganará la empresa A, la segunda la empresa B, la tercera la empresa C, y así sucesivamente.
- Nunca hacer un acuerdo de no participar de las licitaciones o de desistir de la propuesta, a fin de ser subcontratados por los ganadores.

La única excepción se refiere a la hipótesis en que se celebre un consorcio formal entre InterCement y algunos de sus competidores, lo que se deberá someter previamente al análisis y autorización del Departamento Jurídico. En esa hipótesis, InterCement actuará en la licitación por medio de su consorcio, el cual deberá observar las reglas citadas anteriormente.

#### **g) Intercambio de informaciones sensibles**

El cambio de Informaciones de la Competencia Sensibles entre competidores también puede resultar en infracción desde el punto de vista del derecho de la competencia y, por eso, se deben evitar al máximo. El cambio de Informaciones de la Competencia Sensibles entre competidores solamente debe suceder en el caso de negociaciones formales, debidamente validadas y en la forma aprobada por el Departamento Jurídico.

En ese contexto, hay que tener cautela en contactos o discusiones con competidores, debiéndose evitadas discusiones, entre otros, sobre los siguientes asuntos:

- Precio, incluyendo descuentos concedidos a clientes
- Costos, incluyendo costos de flete, tributos y créditos
- Márgenes de ganancia
- Propuestas y pedidos de cotización
- Relación con clientes
- Planes comerciales
- Planes de inversiones
- Lanzamiento de nuevos productos

#### **En el caso de Fusiones, Adquisiciones y otros contactos legítimos con competidores:**

El cambio de Informaciones de la Competencia Sensibles en el ámbito de operaciones

societarias también se debe tratar con mucha cautela, sobre todo si la operación en cuestión abarca empresas competidoras.

Las operaciones societarias abarcando competidores (fusiones, adquisiciones y *joint ventures*) exigen cuidados especiales desde su concepción. Reglas claras y bien delimitadas sobre el flujo de información se deben establecer previamente. Es esencial limitar el alcance de cualquier potencial cambio de informaciones a lo estrictamente necesario para la realización del negocio.

El Departamento Jurídico de InterCement siempre se debe informar previamente sobre operaciones de esa naturaleza para que pueda orientar y estructurar la mejor forma de proceder a la operación.

Operaciones de esta naturaleza normalmente abarcan la necesidad de aprobación por los órganos de defensa de la competencia, por eso, aún tras la firma de contratos es imprescindible consultar al Departamento Jurídico para saber como proceder con relación al intercambio de informaciones.

*Como proceder si el competidor lo contacta para tratar de Informaciones de la Competencia Sensibles:*

En caso que sea contactado por un competidor que busca hacer un acuerdo o intercambiar informaciones de mercado, deje claro que InterCement prohíbe tal tipo de contacto y termine inmediatamente tal discusión. Su objeción se debe hacer no apenas en e-mails y comunicaciones por escrito, sino también en conversaciones por teléfono.

Acuérdese de las siguientes reglas en los contactos con competidores:

<b>Reglas a observar en el Contacto con Competidores</b>	
Nunca discutir con el competidor el precio practicado en el mercado.	Está permitido obtener informaciones sobre precios practicados en el mercado a partir de clientes o terceros para fines de monitoreo del comportamiento del mercado, desde que tales clientes/ terceros no estén actuando a nombre o a pedido del competidor.
Nunca discutir o combinar precios o cualquier componente del precio con competidores.	
Nunca discutir o combinar propuestas y pedidos de cotización.	Está permitido el intercambio de informaciones en el ámbito de operación societaria entre competidores, <b>desde que sea en los límites de lo estrictamente necesario para la realización del negocio y solamente después que el</b>
Nunca suministrar lista de precio a un competidor o cualquier material/información a partir del cual el competidor puede tener acceso a los	

<p>precios practicados por la Compañía.</p> <p>Nunca solicitar o aceptar de competidor lista de precios practicados o cualquier material/información que contenga informaciones sobre precios practicados por competidores.</p> <p>Nunca discutir la relación con clientes, inclusive división de clientes o zonas de actuación o combinar.</p>	<p><b>Departamento Jurídico haya aprobado las reglas para flujo de informaciones aplicables al caso específico.</b></p> <p>Siempre consultar al Departamento Jurídico en el caso de duda.</p>
<p>Nunca indicarles a los competidores que la empresa los acompañará en caso que ellos aumenten sus precios.</p> <p>Nunca discutir o combinar planes comerciales y/o planes de inversión independientes de la Compañía.</p>	

#### ***h) Participación en Asociaciones, sindicatos y otras entidades***

En principio, la participación en asociaciones, sindicatos y otras entidades (“Entidades”) es legítima y, por sí sólo, no configura violación a las reglas de derecho de la competencia. Sin embargo, muchos acuerdos ilícitos entre competidores ya se celebraron en el ámbito de Entidades y, como tal, fueron punidos por las autoridades de defensa de la competencia en Brasil y en el extranjero. Consecuentemente, Entidades están bajo frecuente análisis por las autoridades de defensa de la competencia, de tal forma que su participación en dichos foros debe ser vista con cuidado.

La participación de InterCement en Entidades debe ser evaluada y aprobada por el Director General de la empresa que, para ello, deberá tener en cuenta su regular constitución y actuación de conformidad con las leyes vigentes en su país.

Los profesionales de InterCement solamente deben representar a la empresa en reuniones de Entidades en las cuales la empresa esté asociada.

#### **Discusiones en las reuniones de Entidades**

Nótese que el hecho de que determinada discusión se haya realizado en una Entidad no implica exención de la aplicación de las leyes de defensa de la competencia. Tanto la Entidad como sus miembros e inclusive los funcionarios de las empresas presentes en las reuniones en que sucedió una violación a la Ley de Defensa de la Competencia están sujetos a investigaciones



administrativas y criminales y a las respectivas sanciones.

De esa forma, a fin de evitar que haya la configuración de una violación a la Ley de Defensa de la Competencia, es importante que el representante de InterCement no participe de cualquier discusión abarcando:

- Políticas de precios
- Licitaciones pasadas o actuales
- Producción o cuotas de ventas, capacidad, costos o volumen
- Descuentos y promociones
- Términos y condiciones de venta ofrecidos a determinado cliente
- Identificación de clientes
- Atribución de clientes o áreas
- Rechazos de contratación con otras empresas

*Participación de InterCement en estudios del sector que abarque la recolección de datos de las empresas miembros*

La elaboración de informes y estudios con estadísticas sobre aspectos relevantes de la industria es una de las funciones más importantes de una Entidad. Ese intercambio de informaciones puede resultar en efectos pro competitivos, como aumento de eficiencia, reducción de costos y aumento de la seguridad del trabajo.

Muchas de las discusiones en los sindicatos se refieren a preocupaciones comunes de naturaleza ambiental, tendencias económicas, políticas públicas asociadas al sector y cuestiones laborales, los cuales normalmente no representan infracciones contra el orden económico.

Sin embargo, están prohibidos los intercambios de Informaciones de la Competencia Sensibles entre competidores. De la misma forma, la Entidad no puede elaborar estudios que divulguen las siguientes informaciones: (i) políticas de precios, actuales o futuras de sus asociadas; (ii) la participación de sus asociadas en licitaciones pasadas o actuales; (iii) costos del negocio de cada una de sus asociadas; (iv) descuentos y promociones realizados por sus asociadas; (v) términos y condiciones de venta ofrecidos a determinado cliente; e (vi) identificación de clientes de sus asociadas.

Las Entidades y sus miembros pueden realizar estudios sobre niveles generales de precios históricos, comportamiento de la demanda y comportamiento de la oferta. Tales estudios se deben realizar con extrema cautela, especialmente cuando abarcan la recolección y diseminación de informaciones comercialmente sensibles, como precios, participaciones de mercado, costos, niveles de producción y estimativas de crecimiento del mercado. Es importante

que tales estudios tengan como base datos estadísticos e históricos, que, presentados de forma agregada, no permitan que empresas rivales identifiquen tendencias que los ayuden a prever el comportamiento comercial de sus competidores.

De esa forma, es importante observar las siguientes reglas en lo que se refiere al procedimiento de recolección y diseminación de datos presentados a sindicatos y asociaciones:

- Nunca informar datos de la Compañía en reuniones de la Entidad.
- Nunca informar datos de la Compañía en comunicaciones en que estén copiados funcionarios de otras empresas competidores, aunque estén actuando a nombre de la Entidad.
- Asegurarse que los datos enviados por la Compañía se dirijan a una persona de la Entidad que no tenga vínculo de empleo con cualquier empresa competidora;
- Nunca informar datos comerciales actuales o futuros de la Compañía; presentar solamente datos “históricos”.

Es esencial que los informes/estudios elaborados por Entidad obedezcan las siguientes reglas:

- Se refieran apenas a datos “históricos”.
- Diseminen la información apenas de forma agregada. Cuanto más agregada es la información, menor es el riesgo de efectos anticompetencia. Las informaciones no deben permitir la identificación de datos individualizados de empresas o posibles prácticas comerciales de competidores.
- Mantengan la identificación de las empresas participantes y de sus datos bajo absoluto sigilo.
- Estén a disposición de terceros, inclusive no miembros, a un valor monetario razonable, si se aplica.

**Participación de la Compañía en Entidades que elaboran tablas de precio**

En los mercados de cemento y hormigón, la elaboración, la divulgación y la implementación de tablas de precios por Entidades configuran ilícitos de la competencia, ya que tales tablas pueden facilitar e influenciar la adopción de precio uniforme entre competidores. Siendo así, personas relacionadas a InterCement no deben participar de cualquier discusión que tenga como objetivo la elaboración, divulgación o implementación de tablas de precios, aunque sean apenas indicativas.

<b>Reglas a observar en reuniones en Entidades</b>	
Nunca se involucre en actividad entre competidores que esté prohibida.	Certifíquese que una pauta/agenda de la reunión circule entre los miembros de la Entidad con antelación.
Nunca intercambie informaciones sobre precios, capacidad/producción, condiciones de venta o cualquier otro tipo de	Certifíquese que el acta de la reunión se distribuya, registre y firme.

<p>información comercialmente sensible.</p>	<p>Sea cauteloso con relación a reuniones informales y conversaciones durante los intervalos de las reuniones.</p> <p>Registre formalmente su objeción en el caso de actividades potencialmente contrarias a las reglas de la competencia. Es necesario que quede perfectamente claro que representantes de InterCement no participarán de tales contactos, exigiendo a los demás presentes que suspendan inmediatamente la discusión. En caso que tal discusión no termine inmediatamente, retírese de la reunión, haga constar del acta su objeción y retirada, así como comunique tal hecho inmediatamente al Departamento Jurídico.</p> <p>Aplice los mismos principios en discusiones fuera de las Entidades (tales como almuerzos y cenas).</p> <p>La discusión conjunta de estándares técnicos en la industria es, en principio, regular, desde que esté pautada por razones de seguridad, calidad u otros beneficios a los consumidores.</p> <p>Actividades conjuntas ante autoridades (tales como discusión de iniciativas legislativas) también son legítimas, desde que no abarquen el compartimento de informaciones sensibles con competidores.</p>
---	--

En caso que se elabore un Acta en las reuniones o trabajos mencionados anteriormente, entregue una copia al Departamento Jurídico para que se proceda al archivado de la misma.

En cualesquiera situaciones de contacto con competidores, llene adecuadamente los campos del Declaración de Participación en Reunión con Competidor y entregue el ejemplar original al Departamento Jurídico.

***j) Contactos con Revendedores***

En el contacto con revendedores está expresamente prohibido establecer criterios distintos de

tratamiento de revendedores en igualdad de condición, así como intervenir de forma arbitraria en la conducción y administración de los negocios de los revendedores.

#### Acuerdos relativos a precios

Inicialmente, es importante resaltar que el intercambio de informaciones sobre precios con revendedores y acuerdos sobre algunos componentes de los precios con revendedores están permitidos. Sin embargo, la imposición de precio de reventa o precio mínimo de reventa configura violación a la Ley de Defensa de la Competencia. Esta prohibición incluye acuerdos que aumenten, mantengan o disminuyan precios de reventa.

Así, se debe evitar cualquier conducta que se pueda interpretar como un esfuerzo para exigir que un revendedor respete determinado nivel de precio impuesto/recomendado por InterCement.

La sugerencia de precios estará permitida, desde que no configure imposición. En caso que InterCement entienda que una sugerencia de precio de reventa es determinante para su política comercial, se deberá consultar al Departamento Jurídico.

#### Restringir revendedores o distribuidores a territorios

Una empresa puede ofertar sus productos exclusivamente por medio de distribuidores y/o revendedores seleccionados en determinados territorios. Generalmente está permitido que empresas seleccionen revendedores y distribuidores para áreas geográficas específicas y determinen que tales áreas sean el foco primario de atención.

Sin embargo, no se debe impedir que tales revendedores y/o distribuidores comercialicen el producto en cuestión fuera de sus territorios, salvo en los casos en que las características específicas del negocio y la extensión de la restricción justifiquen tal práctica. Cualquier decisión sobre posibles restricciones territoriales antes debe ser revista por el Departamento Jurídico.

#### Restringir revendedores o distribuidores a determinados clientes

La limitación de actuación de un revendedor o distribuidor a determinados clientes está disciplinada por las mismas reglas que las restricciones territoriales.

Muchas veces, el productor le vende a clientes específicos por medio de distribuidores especializados. Está permitido seleccionar distribuidores especializados en determinados tipos de cliente y designar tales clientes como foco de atención primario.

#### Acuerdos de exclusividad

Acuerdos de exclusividad celebrados con distribuidores y/o revendedores pueden generar

cuestionamientos de orden de la competencia en caso que configuren un aumento de las barreras a la expansión o entrada de competidores. De la misma forma, acuerdos de largo plazo en que un distribuidor se obliga a adquirir una parte substancial de un único vendedor pueden ser cuestionados por las autoridades de la competencia.

La ilegalidad o no de la práctica dependerá básicamente de la disponibilidad de otros revendedores/distribuidores en el mercado que puedan ser usados por competidores de InterCement.

En caso que desee celebrar contratos de exclusividad o de largo plazo con revendedores/distribuidores, pida la aprobación previa del Departamento Jurídico.

*Rechazo de Suministro a un Distribuidor o a un Revendedor*

Como ve vio anteriormente, la Ley de Defensa de la Competencia determina que el rechazo de contratar en condiciones normales de mercado puede configurar violación al orden económico.

Siempre consulte al Departamento Jurídico para la adopción de los mejores procedimientos cuando entienda que InterCement debe rechazar un negocio con cierto distribuidor o revendedor.

*Discriminación de precios y servicios*

La Ley de Defensa de la Competencia prohíbe la discriminación de clientes, revendedores y/o distribuidores de la misma clase para el mismo producto sin que haya una justificativa justa y objetiva (ejemplos justificativa justa y objetiva: volúmenes contratados, la existencia o no de exclusividad, tiempo del contrato).

Siendo así, es importante que InterCement tenga reglas claras sobre que requisitos justifican la diferenciación en las condiciones de precios, condiciones tarifarias y métodos de pago entre diversos clientes.

<b>Reglas a observar en el Contacto con Distribuidores y Revendedores</b>	
No fijar precio de reventa a distribuidores y revendedores.	Siempre justificar la finalidad de la opción por la distribución exclusiva.
No fijar precio de reventa mínimo a distribuidores y revendedores.	Siempre justificar el tratamiento diferenciado concedido a cierto distribuidor o revendedor.
No fijar margen de ganancia a los clientes y distribuidores y, tampoco, el descuento	

<p>que ellos pueden conceder.</p> <p>No exigir la adopción de precio de reventa a través de amenazas, intimidaciones, avisos</p>	
<p>y penalizaciones.</p> <p>No obligar al distribuidor/revendedor a revender los productos de la empresa en un determinado territorio apenas y/o con exclusividad, salvo en casos justificables y aprobados previamente por el departamento jurídico.</p> <p>No ofrecer condiciones distintas a revendedores/distribuidores en la misma situación.</p> <p>No rechazar negociación con tercero (cliente, proveedor, aliado, etc.) interesado en contratar con InterCement de acuerdo con las condiciones normales de mercado.</p>	

**j) Competencia desleal:**

Está expresamente prohibida la práctica de actos tenidos como de competencia desleal, incluyendo:

- prestar, publicar o divulgar, por cualquier medio, información falsa de competidor o información;
- imitar fachadas, embalajes, imágenes de producto, dominio de internet, marca, expresión o señal de propaganda utilizado por tercero con el objetivo de confundir al consumidor o utilizar cualquier otro medio fraudulento para desviar clientela de tercero en provecho propio;
- usar marca, patente u otra propiedad intelectual de tercero sin la debida autorización;
- hacer propaganda engañosa de sus productos, aunque sea por omisión de información esencial que pueda llevar a error por parte del consumidor;
- obtener por medios ilícitos o fraudulentos informaciones confidenciales de terceros.

**4.2. Directrices Generales a observar en la definición de estrategias y planes comerciales de InterCement**

Las violaciones de la competencia no se restringen a contactos con competidores, Entidades y revendedores, sino incluyen también la adopción de estrategias comerciales que pueden tener

efectos lesivos para el mercado.

**a) Venta casada**

La Ley de Defensa de la Competencia prohíbe la práctica conocida como “venta casada”. Eso significa que InterCement no puede condicionar el suministro de un determinado producto a la adquisición de otro producto. Nótese que ofrecer otro producto no es ilegal, pero si condicionar la venta de un producto a la compra de otro.

**b) Precios abusivos**

Es importante aclarar que las autoridades de defensa de la competencia no tienen poder para determinar precios que se deben practicar en el mercado. Sin embargo, cuando una empresa tiene una participación de mercado significativa (superior al 20%), las autoridades tienen poder para punir aumentos de precios que consideren que son abusivos. Siendo así, es importante que la empresa registre razones claras que justifiquen los reajustes de la política de precios. Algunas justificativas aceptadas por las autoridades de defensa de la competencia son: aumento de los precios de materia prima, aumento de los costos de logística, gastos en inversión en investigación y desarrollo, entre otros factores.

**c) Creación de barreras a la entrada, funcionamiento o desarrollo de competidor**

Se considera infracción contra el orden económico la creación de barreras para la entrada, funcionamiento o desarrollo de competidores.

De esa forma, no está permitido, por ejemplo, que un determinado productor firme un acuerdo de exclusividad con el único proveedor de determinada materia prima. Tal actitud excluiría cualquier posibilidad de que un nuevo competidor entre al mercado, o hasta que los existentes se mantengan en el mercado. Otro ejemplo se refiere a la conducta de estimular la elaboración de reglamentaciones que injustificadamente dificulten la existencia o la entrada de nuevos competidores. Es importante que InterCement busque actuar siempre en el interés de sus propios negocios, sin que para ello sea necesario perjudicar al competidor.

Siempre consulte al Departamento Jurídico antes de firmar contratos de exclusividad, ya sea con cualquier proveedor o cliente y antes de adoptar cualquier conducta que limite la competencia en el mercado.

### **4.3. Implementación y monitoreo del cumplimiento de esta Norma y legislación aplicable**

La fiscalización del estricto cumplimiento de esta Norma por los profesionales incluirá auditorías internas periódicas, monitoreo constante de la implementación de programas de mercado y prácticas comerciales, y revisión periódica de procedimientos y conductas.

Conversaciones telefónicas, e-mails, faxes y otras formas de comunicación utilizando herramienta puestas a disposición por InterCement se podrán verificar a cualquier tiempo. Lo mismo sucede con documentos físicos y electrónicos del funcionario y/o administrador en su lugar de trabajo, vehículo de InterCement o en sus herramientas de trabajo (computadoras, celulares, teléfono fijo y otros).

Nótese aún que existe la posibilidad de realización de verificaciones internas (“Investigaciones sorpresa simuladas”) que pueden ser realizadas periódicamente por el área de Auditoría, Riesgos y Compliance, con apoyo del Departamento Jurídico y de abogados o auditores externos, con el objetivo de verificar el cumplimiento de esta Norma.

Cualquier administrador o profesional de InterCement que atestigüe o identifique una situación que puede configurar violación al orden económico debe comunicar tal hecho al Departamento Jurídico o utilizar la línea ética. Todas las denuncias se investigarán, preservando el anonimato del denunciante. InterCement no admitirá represalias contra denuncias de buena fe.

Es importante observar que, aunque el monitoreo hecho por InterCement se restrinja al lugar y a las herramientas de trabajo, las autoridades públicas pueden realizar procedimientos de búsqueda y aprehensión en residencias y vehículos particulares, así como pueden determinar la quiebra de sigilo telefónico, en correspondencias, fiscal, etc., y hasta monitorear encuentros particulares.

#### **4.4 De la comunicación y entrenamiento**

Esta Norma se debe comunicar ampliamente a todos los administradores y profesionales de InterCement.

Todos los profesionales y administradores que participen de una reunión donde un competidor esté presente deberán llenar, después de haber participado, la Declaración de Participación en Reunión con Competidor disponible en SER+.

Casos de dudas sobre el contenido de esta Norma se deben aclarar ante el Departamento Jurídico. La no comprensión de cualquier punto de esta Norma no eximirá al funcionario o administrador de las consecuencias de su incumplimiento.

Todos los profesionales que estén directa o indirectamente involucrados en actividades comerciales y/o que tuvieron contacto con clientes, proveedores y/o competidores deben pasar por entrenamiento periódicamente en lo que se refiere al adecuado uso y aplicación de esta Norma.



#### **4.5 Mecanismos de punición y corrección de infracciones a esta Norma y legislación aplicable**

Las sospechas de infracción a esta Norma y a la Ley de Defensa de la Competencia las verificará el Departamento Jurídico y la comisión formada por miembros de RRHH, Departamento Jurídico y Auditoría, Gestión de Riesgos y Compliance, para lo cual deberá oír a todos los involucrados antes de tomar cualquier decisión definitiva.

En caso que se confirme la infracción, los administradores y/o profesionales responsables estarán sujetos a medidas disciplinarias internas, que impondrá la Compañía, tomando en consideración las circunstancias de cada caso concreto, sin perjuicio de las posibles puniciones previstas en ley aplicable por las autoridades públicas.

Esas medidas disciplinarias podrán variar desde advertencia verbal y participación obligatoria en programas de entrenamiento de la competencia de reciclaje, entre otras, hasta despido por justa causa.

En la definición de la pena aplicable, la comisión tomará en cuenta la gravedad de la infracción cometida, pautándose principalmente por los siguientes factores:

- naturaleza de la práctica: si la infracción es apenas a esta Norma, constituye infracción administrativa o crimen contra el orden económico;
- consumación: si la práctica se llegó a implementar o no;
- alcance: nivel de efecto en el mercado;
- impacto sobre la imagen de InterCement;
- ventaja personal: si el responsable tuvo o tendría alguna ventaja con la práctica; y
- buena fe: si el responsable tenía consciencia del carácter prohibido de la conducta.

Nótese que las medidas disciplinarias aplicadas por InterCement no limitan o sustituyen eventuales penalidades impuestas por las autoridades públicas con base en la ley aplicable, ni eliminan la responsabilización personal por los daños causados a InterCement.

Violaciones a esta Norma y a la legislación vigente no se tolerarán.

## **5. REGISTROS**

N/A

## **6. ANEXOS**

- Declaración de Participación en Reunión con Competidor