

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA

Versión N° 1

| Fecha de aprobación
y vigencia: 17 de diciembre, 2025





OBJETIVO

Tal como está establecido en nuestros Códigos de Conducta Ética, en nuestra empresa, respetamos la libre competencia. Buscamos siempre competir honestamente, produciendo y comercializando productos de calidad que a un precio razonable que satisfagan las necesidades de los consumidores y clientes.

En este Manual se establecen lineamientos, criterios, así como situaciones prácticas para identificar y prevenir posibles situaciones de riesgo, así como promover una cultura de respeto a la libre competencia y a la legislación vigente.

El objetivo del presente Manual es formar criterios en todos los colaboradores de la empresa para que les ayude a identificar cuando se encuentran frente a una potencial trasgresión a la libre competencia y poderla evitar.



ALCANCE

La Alta Dirección es la responsable de promover una cultura de respeto a la libre competencia en la empresa, facilitando los mecanismos para que los colaboradores comprendan la importancia de respetar la legislación vigente y las políticas internas que nos rigen.

Estos lineamientos se han establecido para guiar la conducta de todos nuestros colaboradores, sin importar su cargo en la empresa.

En caso alguna duda o consulta, debemos comunicarnos con nuestro Controller de Cumplimiento Normativo, quien revisará detalladamente cada situación presentada.



MARCO LEGAL EN EL PERÚ

- Constitución Política del Perú de 1993 (artículos 58-61).
- Decreto Supremo 030-2019-PCM, Texto Único Ordenado de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, a través del cual se definen las acciones que atentan contra la libre competencia y sus sanciones.
- Ley N° 31040, Ley que modifica el Código Penal y el Código de Protección y Defensa del Consumidor, respecto del acaparamiento, especulación y adulteración, a través de la cual se reincorporó al Código Penal el delito denominado abuso del poder económico.

En el Perú, la autoridad encargada de promover, investigar y fiscalizar el cumplimiento de la normativa de libre competencia es el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual – INDECOPI.

Todos los colaboradores de nuestra empresa deben conocer y entender los siguientes conceptos, así como, las graves consecuencias que acarrea su incumplimiento:

La libre competencia en el Perú

I. Definición de libre competencia

Es la libertad de elección de empresas y consumidores que participan, en igualdad de condiciones, de un mercado regulado por la oferta y la demanda.

II. Importancia de la libre competencia

La libre competencia genera beneficios no sólo para los consumidores, sino para la sociedad en su conjunto. Por ejemplo, se traduce en menores precios, mejor calidad de bienes y servicios, mayor variedad de opciones, nuevos productos, entre otros.

III. Principales conductas sancionadas:

Abuso de posición de dominio: Conductas unilaterales realizadas por una empresa dominante en el mercado, para impedir o dificultar el acceso o permanencia de competidores en el mercado por razones distintas a la eficiencia económica. Algunos ejemplos, son las ventas atadas, negativas de venta o los contratos de exclusividad sin justificación.

Colusión Horizontal: Acuerdos o prácticas concertadas entre dos o más competidores que restringen la competencia. También se les conoce como cárteles. Este tipo de prácticas ilegales incluyen la coordinación de precios, la repartición de cuotas del mercado o clientes, la fijación de límites de producción, la coordinación de posturas en licitaciones, el intercambio de información confidencial, entre otros.

Estas conductas constituyen infracciones muy graves a la normativa de libre competencia y para ser sancionadas, basta con demostrar el acuerdo entre partes. No se requiere probar la existencia de un impacto negativo en el mercado.

Colusión Vertical: Acuerdos o prácticas concertadas entre distintos agentes de la cadena de valor (por ejemplo, proveedor - productor), que buscan limitar la competencia. Estas prácticas ilícitas incluyen acuerdos de exclusividad de compra o venta, condiciones comerciales desiguales sin una justificación razonable, entre otros.

A diferencia de la colusión horizontal, para sancionar la colusión vertical se requiere probar, además de la existencia de la conducta, que la misma tenga un efecto negativo real o potencial para la competencia y el bienestar de los consumidores.

Sanciones por incumplimiento de las normas de libre competencia

- Multa para la empresa infractora de hasta el 12% de sus ventas o ingresos brutos.
- Multas de hasta 100 UIT para los representantes legales, directores o ejecutivos involucrados en la infracción.
- Pena privativa de la libertad de entre 2 a 6 años para aquellos involucrados con la infracción.
- Gastos legales y asesorías en compliance.
- Daños a la imagen y reputación de la empresa.
- Otras medidas correctivas impuestas por la Comisión de Defensa de la Libre Competencia de Indecopi.



LINEAMIENTOS DE CONDUCTA

En nuestra empresa competimos de manera libre y justa en los mercados donde participamos, a partir de la eficiencia económica, la innovación y la calidad de nuestros productos buscamos ser atractivos para nuestros clientes y consumidores.

Promovemos una cultura de libre competencia para lo cual aplicamos los siguientes principios generales:

- Compromiso real de cumplir de la Alta Dirección.
- Identificación, evaluación y gestión de los riesgos a los que estamos expuestos.
- Procedimientos, lineamientos y protocolos internos.
- Capacitación periódica en las mejores prácticas de libre competencia.
- Actualización constante y monitoreo de nuestro programa de cumplimiento.
- Auditorías a nuestro programa de cumplimiento.
- Asesoría del Controller de Cumplimiento Normativo.
- Asignación de recursos para la supervisión y control de las actividades.
- Mecanismos confiables para reportar posibles consultas o denuncias.
- En el caso de investigaciones colaboramos con la autoridad competente.

Adicionalmente debemos aplicar los lineamientos de nuestra Política Comercial, así como los siguientes lineamientos específicos relacionados con las áreas particulares de riesgo:

4.1 Abuso de posición de dominio

Tener una posición dominante en el mercado, como consecuencia de nuestra eficiencia, es legal. Lo que está prohibido por la normativa de Libre Competencia es abusar de esta posición relevante.

La precisión de cuándo una empresa tiene posición de dominio requiere un análisis de cada mercado, sus actores y el tipo de bienes ofrecidos. Sin embargo, si tenemos más del 50% de las ventas de un mercado específico, es muy probable que tengamos una posición dominante.

En situaciones de dominio, debemos tener cuidado de no utilizar nuestro poder para excluir a nuestros competidores, reales o potenciales, por razones distintas a la eficiencia económica. En consecuencia, resulta mandatorio seguir los siguientes lineamientos específicos:

a. Discriminación de precios: La discriminación de precios entre clientes es legítima siempre y cuando exista una justificación económica. Tal es el caso de los descuentos que se realizan por volúmenes de compra o similares. Tenemos como política no discriminar arbitrariamente entre clientes similares.

b. Precios predatorios: Los precios de venta con los que comercializamos nuestros productos son el resultado de nuestras eficiencias productivas y de nuestra estrategia comercial. No comercializamos nuestros productos por debajo de nuestros costos con el objetivo de eliminar competidores del mercado.

c. Ventas atadas: La comercialización de nuestros productos no está condicionada a la adquisición de otros sin que exista una justificación fundada.

d. Negativa de venta: Toda negativa de venta a clientes o compra a proveedores debe estar justificada en razones objetivas. Si bien tenemos libertad para elegir con qué clientes y proveedores relacionarnos comercialmente, es importante tener en cuenta que en situaciones de posición de dominio las negativas de venta o compra podrían ser interpretadas como una práctica anticompetitiva.

e. Cláusulas de exclusividad: El uso de contratos con cláusulas de exclusividad es legal y está permitido, siempre que exista una razón objetiva que lo justifique.



Importante

- No aplicamos precios, rebajas o condiciones comerciales diferentes a clientes similares, si no existe una justificación comercial objetiva.
- No vendemos nuestros productos o servicios por debajo de nuestros costos con el objetivo de eliminar competidores.
- No utilizamos cláusulas de exclusividad abusivas o no razonables comercialmente.
- No condicionamos la adquisición de ciertos productos a la adquisición de otros.
- No incitamos a terceros a no proveer bienes o prestar servicios o a no aceptarlos.
- No realizamos prácticas que impidan o dificulten el acceso o permanencia de competidores actuales o potenciales en el mercado por razones diferentes a una mayor eficiencia económica.

4.2 Relación con nuestros competidores

Nuestra estrategia y decisiones comerciales son tomadas de manera individual e independiente. Esto quiere decir que no realizamos ningún tipo de acuerdo, formal o informal, con nuestros competidores sobre temas que puedan restringir, impedir o falsear la competencia.

De manera similar a cualquier otra empresa, la relación con nuestros competidores nos expone al riesgo de colusión horizontal, motivo por el cual se encuentra prohibido, entre otros, incurrir en alguna de las siguientes prácticas:

- Fijación de precios:** La determinación de los precios de venta, costos y condiciones comerciales (como descuentos, rebajas, márgenes y comisiones) la realizamos de manera autónoma e independiente, siempre basados en criterios objetivos, sin realizar ningún tipo de coordinación con nuestros competidores y con ningún tercero.
- Limitación de producción:** No acordamos ni propiciamos acuerdos con nuestros competidores para limitar la producción, distribución, ventas, desarrollo técnico o inversiones.
- Reparto del mercado:** No generamos ni propiciamos acuerdos para la repartición del mercado, clientes, proveedores o zonas geográficas. Definimos de manera interna, autónoma y unilateral cómo, con quién y dónde hacer negocios.

d. **Participación en licitaciones:** Participamos en licitaciones, concursos de compra y cualquier forma de contratación privada de manera transparente compitiendo de manera legítima. Se guarda bajo estricta reserva nuestras propuestas técnicas y económicas, no se intercambia ningún tipo de información, especialmente información confidencial con competidores ni con ningún tercero, ni se pactan posturas predeterminadas o durante las licitaciones sobre precios, proyectos, ítems, retiro de ofertas, rotación de ganadores, contratos entre oferentes, entre otros).

e. **Boicot:** Nuestra relación con la competencia está basada en el respeto y una sana rivalidad, siempre en el ámbito de lo legal y moralmente correcto. No generamos acuerdos, tácitos o explícitos con nuestros competidores, para obstaculizar de manera injustificada la entrada o permanencia de otros competidores en el mercado.

No realizamos prácticas anticompetitivas, concertadas con nuestros competidores, como generar restricciones para el acceso a insumos, vender por debajo de los costos de manera sostenida (precios predatorios), desprestigiar la reputación del competidor, entre otros.

No concertamos la calidad de los productos, cuando no corresponda a normas técnicas internacionales o internacionales y afecte negativamente al consumidor.

No acordamos con competidores la aplicación de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes.

No concertamos injustificadamente la subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones adicionales que no sean complementarias a dichos contratos.

No acordamos negarnos injustificadamente a satisfacer demandas de compra o adquisición, o de aceptar ofertas de venta o prestación, de bienes o servicios.

No concertamos injustificadamente una distribución o venta exclusiva.

f. **Acuerdos en el ámbito laboral:** Tanto la contratación de colaboradores como la fijación de remuneraciones y otros beneficios son decisiones tomadas unilateralmente.

g. **Información confidencial:** Protegemos la confidencialidad de la información que no se encuentra a disposición del mercado a través de

fuentes públicas y a la que tenemos acceso por el ejercicio de nuestras actividades. Consideramos tanto la información de la empresa, como la de nuestros proveedores, clientes o terceros.

Ejemplos de información confidencial

- Estrategias y planes comerciales
- Cartera de clientes
- Cartera de proveedores
- Precios de venta vigentes o futuros
- Estructuras de costos y márgenes de ganancias
- Volúmenes de producción
- Condiciones de financiamiento a clientes
- Propuestas técnicas y económicas para licitaciones
- Cualquier condición de compra o de venta.
- Esquema de bonos e incentivos
- Remuneraciones de nuestros colaboradores

No debemos compartir, directa o indirectamente, este tipo de información con terceros y menos aún con nuestros competidores, pues podría derivar en acuerdos o prácticas no competitivas.

Para mayor detalle respecto a la calificación y manejo de la información confidencial de nuestra empresa revisar nuestra Política de Confidencialidad.

- h. Recopilación de información:** El análisis de benchmarking o precios referenciales puede servir para la toma de decisiones de la empresa, siempre y cuando nos aseguremos de no infringir las normas de libre competencia.

No debemos solicitar u obtener de manera ilegal información confidencial de nuestros competidores. Sólo debemos utilizar fuentes de información pública como memorias corporativas, páginas web de instituciones públicas, prensa o similares.

- i. Participación en Gremios:** Reconocemos la importancia de las asociaciones gremiales o profesionales y el rol que tienen en el ámbito económico y social. Existen situaciones en las que la colaboración entre competidores puede ser legítima como cuando se trata de defender los intereses del sector o plantear preocupaciones frente a una determinada legislación.

Para cualquier participación en asociaciones y gremios y, en toda instancia en la que participen competidores se deberán tener en cuenta:

- Todo acuerdo promovido desde las asociaciones gremiales de las que participa nuestra empresa deberá ser aprobado previamente por la Gerencia Legal Corporativa y el Controller de Cumplimiento Normativo de la empresa.
- La asociación debe tener un objeto lícito, no puede tener como finalidad discriminar a los competidores u otros agentes económicos, alcanzar acuerdos o disminuir la presión competitiva en el mercado.
- La participación debe estar estrictamente restringida al objetivo planteado y aprobado previamente en una agenda, de manera que las comunicaciones entre los participantes no sirvan para un intercambio de información confidencial.
- Si en una reunión gremial se llegará a tocar algún tema que pueda afectar la libre competencia, el representante nuestra empresa deberá indicar que no está de acuerdo con tocar dichos temas y dejar constancia en actas de dicho desacuerdo.
- Los temas tratados en cada reunión gremial deben constar en un acta.

Para participar de reuniones gremiales o sectoriales, se debe seguir lo establecido en nuestra Política de Participación en Gremios y Relacionamiento con Competidores.



Importante

- Está prohibido discutir o coordinar con la competencia la fijación de precios, de condiciones comerciales, el reparto del mercado, la participación en licitaciones o la exclusión de otros competidores
- En nuestras comunicaciones debemos ser muy cuidadosos con el lenguaje que usamos, especialmente, con otros empleados de la competencia y evitar que sea malinterpretado.
- Nunca debemos compartir información confidencial con terceros, incluidos familiares y amigos. Debemos tener especial cuidado durante nuestra participación en ferias, y actividades del sector.

- En caso recibamos información confidencial de la competencia, a través de terceros (proveedores, clientes u otros), debemos rechazarla e informarles que nuestras políticas internas no permiten que tengamos acceso a esa información.
- En caso tengamos competidores que también son clientes nuestros, debemos limitar nuestras conversaciones a los términos del contrato en cuestión.
- Si algún competidor nos hace alguna oferta que pudiera afectar la libre competencia, debemos reportarlo inmediatamente al Controller de Cumplimiento Normativo y/o al Canal de Denuncias.
- Toda reunión con empleados de la competencia debe ser reportada al Controller de Cumplimiento Normativo, señalando los datos de los participantes y los temas tratados.

4.3 Relación con nuestros proveedores

La relación con nuestra cadena de suministros también puede generar riesgos a la libre competencia, especialmente relacionados con casos de colusión vertical. En líneas generales debemos estar atentos a las siguientes conductas:

- Decisiones autónomas:** En nuestra empresa elegimos de manera autónoma y objetiva a nuestros proveedores. Las decisiones de compra se toman basadas en criterios económicamente objetivos, como calidad, plazos de entrega o precios.
- Cláusulas de exclusividad:** Los contratos con cláusula de exclusividad entre proveedores y productores son legales, siempre que exista una justificación razonable. Cualquier contrato con cláusulas de exclusividad debe ser evaluado por el Controller de Cumplimiento Normativo o el área legal de la empresa antes de su formalización.
- Negativa de comprar:** La negativa de una empresa a contratar con otra está permitido y es legal, siempre y cuando exista una justificación razonable y no sea una decisión por un acuerdo anticompetitivo. En nuestra empresa elegimos libremente a nuestros proveedores.



Importante

- No debemos solicitar a nuestros proveedores, información confidencial de empresas de la competencia. Tampoco podemos entregar información confidencial de las empresas de la competencia del proveedor.
- Nuestra selección de proveedores siempre es libre y nunca debe ser el resultado de un acuerdo anticompetitivo con otras empresas.
- No utilizamos cláusulas abusivas o discriminatorias en nuestros contratos con proveedores.
- En caso algún proveedor incurra en prácticas cuestionables, contrarias a la libre competencia o incumpla condiciones comerciales previamente pactadas, debemos informar al Controller de Cumplimiento Normativo y/o al Canal de Denuncias.



SUPERVISIÓN Y CUMPLIMIENTO

En nuestra empresa todos somos responsables de identificar situaciones de riesgo, seguir los lineamientos del presente Manual y de todos aquellos que formen parte de nuestro Programa de Cumplimiento; así como cumplir la normativa de Libre Competencia.

La Gerencia Legal Corporativa y el Controller de Cumplimiento Normativo son los responsables de supervisar el funcionamiento y la efectividad del Programa de Cumplimiento, brindar asesoría y capacitación permanente y velar por el adecuado funcionamiento de los controles y de las medidas de mitigación de riesgos implementadas por la empresa, reportando todo ello a la Alta Dirección.

Cualquier conducta anticompetitiva será sancionada drásticamente en la empresa. Así, además de las penalidades impuestas por la autoridad competente, nuestra empresa podrá aplicar otras medidas disciplinarias, incluyendo la desvinculación del colaborador, según la gravedad de la falta.



CONSULTAS Y DENUNCIAS

Si tenemos dudas o conocemos alguna situación que podría estar afectando la libre competencia, debemos informarlo a nuestro jefe directo, al Controller de Cumplimiento Normativo o a nuestra Línea Ética. Está garantizado que no habrá represalias ante denuncias presentadas de buena fe.

Nuestra Línea Ética es un mecanismo confidencial, operado por un tercero independiente y confiable, a través del cual nuestros colaboradores y terceros, podrán reportar sus preocupaciones y denuncias en cualquier momento del día y, si lo consideran adecuado, de manera anónima.



REVISIONES Y ACTUALIZACIONES

El Manual ha sido aprobado en sesión del Directorio y/o Junta, el mismo que deberá actualizarse ante cambios estructurales o relevantes para la empresa.



GLOSARIO DE TÉRMINOS

Abuso de posición dominante: Acciones efectuadas por una empresa que tiene una posición dominante en el mercado relevante, para restringir o eliminar la competencia obteniendo beneficios y perjudicando a competidores reales o potenciales. Estas acciones perjudiciales para la competencia no tendrían éxito, sin esta condición dominante.

Benchmarking: Proceso de evaluación o comparación de una empresa con su competencia.

Boicot: Acto de competencia desleal, contrario a la libre competencia. Usualmente se manifiesta mediante el acuerdo de varios competidores para dejar de comprar o vender a una empresa a la cual se quiere excluir del mercado.

Canal de denuncias: Mecanismo interno que nuestra empresa pone a disposición de sus colaboradores y terceros para formular denuncias o consultas, generalmente relativas a algún incumplimiento ético o de la normativa en general, como lo es la Libre Competencia.

Cártel: Consiste en generar acuerdos con competidores sobre (i) precios u otras condiciones comerciales, (ii) reparto de clientes, proveedores o zonas geográficas (iii) limitar la producción o venta y (iv) establecer posturas o abstenciones en licitaciones o cualquier forma de contratación pública para restringir la competencia en un determinado mercado.

Colusión horizontal: Cualquier tipo de acuerdo realizados por dos o más competidores para restringir la competencia en un determinado mercado. Incluyen las prácticas detalladas en el punto precedente (definidas como cártel) y otros acuerdos como: la concertación de la calidad de los productos, la negativa concertada e injustificada a satisfacer demandas de compra o adquisición, la aplicación concertada de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, concertar injustificadamente la subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones adicionales cuando no sean productos o servicios complementarios, entre otros.

Colusión vertical: Acuerdos realizados entre empresas en distintos planos de la cadena de producción, que buscan limitar la competencia en un mercado dado. Por ejemplo, proveedor de insumos y productor.

Cumplimiento: Conductas que cumplen las obligaciones legales vigentes.

Gremios: Organizaciones que agrupan a empresas de un mismo sector o con actividades económicas similares. Usualmente son utilizadas como plataformas para discutir y canalizar intereses sectoriales y comerciales de sus asociados.

Gerencia Legal Corporativa: Es la Gerencia responsable de la correcta implementación y puesta en funcionamiento del sistema de cumplimiento de la empresa.

Controller de Cumplimiento Normativo: Ejecuta la correcta implementación y puesta en funcionamiento del sistema de cumplimiento de la empresa, supervisa el cumplimiento de las políticas, procedimientos, protocolos y lineamientos y asesora a los colaboradores sobre las dudas que pudieran tener sobre el cumplimiento y/o funcionamiento del Sistema.

Programa de Cumplimiento de Libre Competencia: Es el conjunto sistemático de medidas adoptadas por nuestra empresa orientadas a prevenir y minimizar los riesgos de incumplir las normas que regulan la libre competencia. Está conformado por diversas políticas, procedimientos y lineamientos, y es parte del Sistema de Cumplimiento de nuestra empresa.

Posición dominante: Es la empresa que, por su tamaño en el mercado o sus eficiencias productivas, está en posición de imponer sus propios términos comerciales, sin verse afectada por sus competidores.

Precios predatorios: Práctica que busca vender bienes y servicios a precios muy bajos durante un tiempo para excluir a los competidores del mercado. Una vez que están fuera y no hay competencia, los precios vuelven a subir.

Sistema de Cumplimiento: Está conformado por los diversos programas de cumplimiento implementados por nuestra empresa en aras de prevenir riesgos que pudieran afectarlas legalmente y/o dañar su reputación.

Riesgo: Probabilidad e impacto de que alguna conducta contraria a la libre competencia se materialice.

UIT: Unidad Impositiva tributaria. Al año 2025, el valor de 1 UIT asciende a 5,350 soles.