



OTAMERICA



Política Antimonopolio

ÍNDICE

1. OBJETIVO Y ALCANCE	3
2. CONDUCTA PROHIBIDA	4
2.1 Fijación de Precios.....	4
2.2 Licitación Concertada	4
2.3 Asignación de Mercados	5
2.4 Boicot, Venta y Limitaciones de Abastecimiento.....	5
3. RECOPIACIÓN E INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN.....	5
3.1. Intercambio de Información con o sobre los Competidores	6
3.2. Obtención de Información sobre los Competidores	7
3.3. Reuniones de Asociaciones Comerciales	7
4. ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE	9
4.1. Selección de Proveedores	10
4.2. Descuentos e Incentivos por Rendimiento	10
4.3. Contratos de Exclusividad y de Requisitos	10
5. FUSIONES, ADQUISICIONES Y EMPRESAS CONJUNTAS.....	11
6. APLICACIÓN	11
6.1. Ejecución	11
6.2. Formación y Familiarización	11
6.3. Desviaciones	12
6.4. Incumplimiento de la Política.....	12
6.5. Notificación de Sospechas de Incumplimiento y No Represalias.....	12

1. OBJETIVO Y ALCANCE

Al operar en varios países, OTAMERICA (OTAM) está sujeta a diversas leyes antimonopolio. Las leyes antimonopolio garantizan que OTAM pueda operar libremente y en un entorno de mercado justo.

Un fuerte enfoque en el cliente y la capacidad de ofrecer soluciones de infraestructura diseñadas a la medida de las necesidades de aquel, diferencian a OTAM de sus competidores. Los clientes de OTAM valoran estas virtudes y la confianza que pueden depositar en nuestra empresa. Mantener y proteger esta confianza es crucial. En todos los países donde operamos, competimos activamente pero siempre de manera justa. Esto significa que siempre cumplimos las leyes antimonopolio aplicables y actuamos de acuerdo con nuestro Código de Conducta. Las violaciones de la legislación antimonopolio no sólo dañan la reputación de OTAM, sino que también pueden dar lugar a fuertes multas, reclamos por daños y perjuicios por parte de terceros y la inclusión en listas negras en determinadas jurisdicciones.

Desde una perspectiva antimonopolio, todas las interacciones con los competidores requieren especial atención y precaución, independientemente de dónde tengan lugar o de si se las mismas ocurren por escrito u oralmente. Estas interacciones incluyen en forma especial las denominadas prácticas concertadas, es decir, el comportamiento paralelo deliberado e intencionado entre distintos competidores con el objetivo de impedir o restringir la competencia.

Las leyes antimonopolio son complejas y pueden variar de un país a otro. Por ello, todos los empleados deben estar familiarizados con las cuestiones antimonopolio que puedan afectar a su trabajo diario. Deben conocer las normas y principios establecidos en esta política y actuar de acuerdo con ellos. En caso de duda o incertidumbre, los empleados deben solicitar asistencia y orientación a sus supervisores, al nivel inmediatamente superior o al Departamento de Legal & Compliance.

Esta Política se aplica a OTAM, a las compañías y unidades operativas controladas directa o indirectamente por ella y a todos los Empleados del Grupo OTAM a nivel global.

Esta Política entra en vigor con su publicación en la página web de OTAMERICA.

2. CONDUCTA PROHIBIDA

2.1 Fijación de Precios

Todas las empresas gozan de un amplio grado de libertad en lo que respecta al cálculo y la modificación de sus precios. Al hacerlo, también pueden tener en cuenta el comportamiento de sus competidores. No obstante, esta libertad no autoriza a las empresas a actuar de forma coordinada con sus competidores en relación con la fijación de precios.

Por lo tanto, cualquier forma de fijación de precios, es decir, el acuerdo o la coordinación con los competidores con el fin de fijar o estabilizar los precios, constituye una infracción clara y fuertemente sancionada de las leyes antimonopolio. Esta prohibición incluye la prohibición de coordinar cualquier forma de fijación o aumento de precios, fijación de precios mínimos o máximos o de marcos de precios, sistemas de descuento o condiciones alternativas de entrega, o incluso el intercambio de información sobre condiciones comerciales que puedan dar lugar a un intercambio indebido de información no pública y competitiva.

Guía:

Los Empleados no deben discutir, ni entrar en ninguna forma de entendimiento o acuerdo (independientemente de si es escrito u oral) con respecto a los precios (u otros términos comerciales) en los que:

- OTAM y los competidores de un producto o servicio venderán dicho producto o servicio
- OTAM y los competidores de un producto o servicio adquirirán dicho producto o servicio.

2.2 Licitación Concertada

Cuando un determinado negocio se adjudica sobre la base de ofertas competitivas, OTAM no debe conspirar ni coordinar su comportamiento en las licitaciones con ningún otro oferente potencial.

Guía:

Los empleados de OTAM nunca deben ponerse de acuerdo sobre:

- Qué oferentes participarán en una oferta
- Turnarse para ofertar, o ser el oferente más bajo
- Quién presentará una oferta perdedora
- Que el ganador beneficiará posteriormente a cualquier otro oferente, por ejemplo, mediante subcontratación.

2.3 Asignación de Mercados

OTAM no debe participar en ningún esquema en el que los competidores se repartan los mercados entre sí. Tal reparto de mercados podría incluir un reparto de servicios a prestar en relación con productos individuales, así como un reparto de territorios geográficos, clientes o proveedores.

Los empleados de OTAM no deben llegar a acuerdos o entendimientos con los competidores que comprendan la utilización del mercado, en particular sobre el aumento o reducción de las capacidades (por ejemplo, las capacidades de almacenamiento) o sobre la realización o no de inversiones futuras.

2.4 Boicot, Venta y Limitaciones de Abastecimiento

Está prohibido coordinarse con competidores para obstaculizar a un determinado grupo de clientes y/o proveedores dentro de sus actividades comerciales negándose a hacer negocios o dejando de hacer negocios con ellos. Por lo tanto, OTAM no celebra acuerdos o entendimientos con competidores para coordinar o restringir el suministro a determinados clientes, vincular el suministro o la compra a condiciones específicas, o abastecerse de determinados proveedores.

3. RECOPIACIÓN E INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

Realizar "inteligencia competitiva", es decir, intercambiar, recopilar y compartir información del mercado, incluyendo información referida a los competidores, es algo

común y necesario para poder realizar negocios. Permite a OTAM actuar con eficacia y éxito en los mercados en los que opera. Aunque hay muchas razones legítimas para obtener y compartir información, cuando este intercambio se realiza con competidores, puede convertirse en un problema antimonopolio.

Entre los ejemplos de información sensible que generalmente se considera relevante en virtud de las legislaciones antimonopolio y que debe tratarse con especial cuidado se incluyen:

- Precios actuales o previstos, cálculo de precios, diferencias de precios, componentes de precios, precios de venta y reventa (incluidos, entre otros, los precios de catálogo) o políticas de fijación de precios.
- Capacidades, escasez de capacidad, cuotas de producción.
- Políticas de ventas, territorios o clientes.
- Términos y condiciones de almacenamiento, compra y suministro, incluyendo, sin limitación, precios de compra o términos y condiciones de garantía (a menos que sean términos y condiciones comerciales generales y públicamente disponibles).
- Datos relacionados con los costos, incluyendo, sin limitación, costos de materiales y servicios, costos de producción y administración.
- Cifras de ventas y volumen de negocios.
- Inversiones y desinversiones.
- Proyectos en curso y previstos, o presentación prevista de ofertas, coordinación de ofertas.
- Acciones de mercado.

3.1. Intercambio de Información con o sobre los Competidores

Compartir información relacionada con el negocio puede convertirse en un problema antimonopolio cuando permite a los competidores coordinarse entre sí de forma que se socave la competencia. Por lo tanto, no se debe compartir dicha información sensible con un competidor (ni directa ni indirectamente, por ejemplo, a través de un tercero o un cliente mutuo de OTAM y el competidor). Esto también significa que OTAM no debe obtener, buscar o utilizar dicha información sensible.

Cómo actuar cuando se recibe información sensible

En una situación donde otras personas comparten información o actúan de forma incompatible con los principios de esta Política, los empleados de OTAM deben:

- Expresar claramente su objeción a recibir dicha información (idealmente por escrito) y excusarse
- Si es posible, solicitar que en el acta escrita de la reunión se refleje la objeción expresada
- Negarse a aceptar cualquier material escrito
- Evitar compartir cualquier información sensible recibida en dicha reunión dentro de OTAM
- Informar al área de Legales & Compliance de OTAM.

Recuerde que los empleados de OTAM tienen prohibido participar, activa o pasivamente, en este tipo de conversaciones inapropiadas.

3.2. Obtención de Información sobre los Competidores

En general, sólo está permitido recabar información sobre los competidores, siempre que dicha información se obtenga de fuentes públicas, en forma transparente y en forma ética y legal y de conformidad con el Código de Conducta de OTAM y con esta política.

Qué comportamientos deben evitar los Empleados

- Mentir o ser engañoso al representarse o presentarse
- Sobornar a nadie u ofrecer incentivos indebidos para obtener información
- Utilizar indebidamente a clientes, proveedores o a cualquier otro tercero para adquirir o transmitir información o señales a los competidores
- Distribuir o intercambiar información errónea
- Robar secretos comerciales o información propiedad de un competidor
- Revelar información que infrinja un acuerdo de confidencialidad o de no divulgación.

3.3. Reuniones de Asociaciones Comerciales

Las reuniones de asociaciones comerciales presentan un riesgo particular desde la perspectiva de la defensa de la competencia. Por un lado, estas reuniones pueden servir como un foro de negocios útil y una plataforma para los participantes en el mercado. Por otro lado, existe un mayor riesgo de compartir y recibir información relevante desde una perspectiva antimonopolio.

Cuestiones críticas en las reuniones de asociaciones comerciales

Las cuestiones típicas que pueden dar lugar a problemas de defensa de la competencia en el transcurso de reuniones de asociaciones comerciales incluyen:

- Recibir información de la competencia por ser miembro de la audiencia
- Discusiones sobre cuotas, ventas y política de términos y condiciones de compra o venta
- Intercambio de información relativa a las estrategias individuales de los miembros de la asociación (más allá de las tendencias objetivas del sector)
- Identificación e intercambio de información sobre clientes individuales, proveedores, otros socios contractuales o transacciones individuales
- Divulgación de miembros individuales por cuotas de mercado, volumen de negocio o cifras de ventas.

Aunque la participación en reuniones de asociaciones comerciales está permitida en principio, los participantes deben asegurarse de que:

- Las invitaciones se realizan a través de canales formales y siempre van acompañadas de un orden del día; el orden del día no se modifica con poca antelación y los temas realmente debatidos durante las reuniones corresponden a los puntos del orden del día;
- No se debaten temas sensibles desde el punto de vista de la defensa de la competencia.
- Lo discutido en dichas reuniones queda reflejado en actas escritas, las cuales se registran y se distribuyen a todos los participantes después de la reunión.

Cómo reaccionar en situaciones críticas en reuniones de asociaciones comerciales

- Si se discuten temas potencialmente relacionados con la defensa de la competencia, los empleados deben interrumpir inmediatamente la discusión y asegurarse de que su objeción conste en el acta
- Si la discusión de estos temas continúa, los empleados deben abandonar la reunión y asegurarse de que su salida y el motivo quede registrado en el acta
- Los empleados deben acentuar inmediatamente el incidente e informar al área de Legal & Compliance de OTAM.

Deberá ser especialmente cuidadoso de que, durante la parte social de dichas reuniones, no se discutan temas potencialmente relacionados con la defensa de la competencia.

4. ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE

En general, no hay nada malo o ilegal en que las empresas procuren ganarse a los clientes y establecer una fuerte cuota de mercado. Sin embargo, los clientes y proveedores deben tener siempre libertad para fijar sus propias estrategias de precios y ventas.

Los reguladores antimonopolio pueden aplicar restricciones a las empresas que tienen poder de mercado por ser monopolios, oligopolios o tener una "posición dominante en el mercado" en el sentido de las leyes antimonopolio. Estas normas están diseñadas para mantener los mercados abiertos y competitivos. Las empresas con un poder de mercado significativo tienen la responsabilidad especial de no abusar de dicho poder de modo que su comportamiento distorsione el mercado.

Poder de Mercado

El poder de mercado en términos de tener una posición dominante en el mercado, monopolio u oligopolio no está definido de manera uniforme a nivel mundial y puede ser interpretado de manera diferente dependiendo del país involucrado y la jurisdicción aplicable. Solicite siempre ayuda al área de Legales & Compliance para determinar si OTAM tiene poder de mercado o restricciones específicas que puedan aplicarse en relación con un mercado o actividad comercial concretos.

En particular, en circunstancias en las que OTAM posea una "posición dominante en el mercado" o Poder de Mercado y se enfrente con cuestiones potenciales de selección de proveedores, descuentos e incentivos de rendimiento o contratos de exclusividad, es importante obtener asesoramiento del área de Legales & Compliance.

4.1. Selección de Proveedores

Por lo general, las empresas son libres de seleccionar a sus proveedores. Sin embargo, los acuerdos con competidores o terceros sobre la selección de proveedores pueden infringir la legislación antimonopolio por connivencia ilegal, revelación de información sensible desde el punto de vista de la competencia y/o abuso de poder de compra conjunto.

4.2. Descuentos e Incentivos por Rendimiento

Los descuentos y otros incentivos al rendimiento suelen ser legítimos y legales, ya que pueden facilitar una planificación más fiable del almacenamiento. A cambio, los clientes pueden beneficiarse de precios más bajos. Sin embargo, los descuentos y otros incentivos al rendimiento pueden plantear problemas antimonopolio cuando excluyen del mercado a competidores que de otro modo serían viables.

4.3. Contratos de Exclusividad y de Requisitos

Exigir a un cliente que compre exclusivamente a OTAM ("Contrato de Exclusividad") o exigir a un cliente que compre la totalidad o una parte determinada de sus necesidades a OTAM ("Contrato de Exigencia") puede ser legítimo y lícito, ya que permite una mejor planificación del almacenamiento y la capacidad y, a cambio, hace posible ofrecer precios más bajos a un cliente. Sin embargo, este tipo de contratos puede plantear problemas antimonopolio si excluyen del mercado a competidores que de otro modo serían viables.

5. FUSIONES, ADQUISICIONES Y EMPRESAS CONJUNTAS

Las fusiones, adquisiciones y empresas conjuntas son medios utilizados regularmente por OTAM para crecer y desarrollar su negocio. Dichas actividades pueden estar sujetas a revisión por parte de los reguladores en varias jurisdicciones, requerir aprobación previa o pueden concederse únicamente sujetas a formas adicionales de supervisión y control. Esto se hace para proteger los intereses de otros participantes en el mercado, clientes y consumidores. Por lo tanto, los empleados deben solicitar asesoramiento al área de Legales & Compliance antes de discutir o suscribir cualquier tipo de contrato o acuerdo de este tipo.

Prohibición del denominado “Gun Jumping”

El *Gun Jumping* se refiere a la coordinación ilegal previa a la fusión entre las partes de una operación de fusión y adquisición, cuando las partes que se fusionan no notifican una fusión a la autoridad de competencia, ejecutan la totalidad o parte de la fusión durante los períodos de espera obligatorios o coordinan su comportamiento competitivo antes del cierre.

6. APLICACIÓN

6.1. Ejecución

Es responsabilidad de cada gerente de OTAM implementar los principios estipulados en esta Política dentro de su área de responsabilidad funcional, liderar con el ejemplo y orientar a sus Empleados.

Cuando OTAM no tenga control directo o indirecto de una entidad, los representantes de OTAM en dicha entidad se esforzarán, no obstante, por la aplicación de normas antimonopolio coherentes con esta Política cuando participen en las decisiones de política financiera y operativa de dicha entidad.

6.2. Formación y Familiarización

Los empleados están obligados a asistir a cursos de formación sobre cumplimiento de la normativa antimonopolio cuando OTAM lo solicite. Los empleados deberán familiarizarse con el contenido de esta Política.

6.3. Desviaciones

Cualquier desviación de esta Política sobre una base *ad hoc* o permanente requiere la aprobación previa del área de Legales & Compliance de OTAM.

6.4. Incumplimiento de la Política

Cualquier empleado de OTAM que infrinja esta Política podrá ser objeto de las medidas disciplinarias pertinentes, que pueden llegar hasta el despido. Las infracciones de las leyes antimonopolio pueden dar lugar a acciones judiciales por parte de las autoridades competentes y pueden acarrear graves sanciones penales y civiles.

6.5. Notificación de Sospechas de Incumplimiento y No Represalias

Cualquier empleado de OTAM que tenga una razón para creer que ha ocurrido o puede ocurrir una violación de esta Política, debe reportar esta información a su supervisor, al siguiente nivel de supervisión o al área de Legales & Compliance de OTAM. De manera alternativa, la información puede ser reportada confidencialmente a través de la Línea de Denuncia publicada en el Sitio Web de OTAMERICA: <https://complianceotamerica.lineaseticas.com/> o por e-mail a: compliance@otamerica.com

Dependiendo de la ley aplicable, el no reportar ocurrencias de violaciones antimonopolio puede constituir una violación de las obligaciones legales de un empleado hacia OTAM e incluso puede constituir un delito penal.

Queda estrictamente prohibida cualquier forma de represalia contra un empleado que, de buena fe, haya denunciado una violación o posible violación de esta Política. Del mismo modo, cualquier tercero, incluyendo clientes y proveedores, que tenga una razón para creer que ha ocurrido o puede ocurrir una violación de esta Política, puede reportar esta información a confidencialmente a través de la Línea de Denuncia publicada en el Sitio Web de OTAM.