

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



## 1. OBJETIVO

Esta Política referida al Derecho de Defensa de la Competencia (en adelante “la Política”) tiene como objetivo asegurar que los empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes y agentes de Cementos Avellaneda S.A. (en adelante “CASA” o la “Compañía”) actúen en estricta conformidad con los principios constitucionales, legales y demás normas que conforman el denominado Derecho de Defensa de la Competencia, en especial con la Ley de Defensa de la Competencia N° 27.442 (en adelante, la “LDC”), para garantizar que CASA compita en las áreas comerciales en las que opera, dentro del marco legal y sin el riesgo de incurrir en infracciones contra el orden económico, generando así valor para sus accionistas, consumidores, empleados, colaboradores, proveedores y demás socios comerciales.

Esta Política deberá ser leída e interpretada junto con el Código de Ética de CASA y otras políticas generales de administración.

En caso de duda o ante cualquier consulta, se deberá recurrir a los miembros del Departamento Jurídico de CASA, quienes serán los responsables de evacuarla.

## 2. ALCANCE

Esta Política se aplica a todos los empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes y agentes de CASA, incluyendo todas las empresas subsidiarias en las cuales tuviere participación mayoritaria o sus sucursales, “joint ventures”, filiales, vinculadas, asociadas o colaboradoras de CASA, que desarrollen actividades comerciales y/o mantengan contacto con clientes, competidores y proveedores.

Todos los empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes y agentes de CASA, sin importar su país de origen o residencia, tienen la responsabilidad de comprender y cumplir esta Política en todo momento.

CASA y sus empleados están obligados a cumplir y hacer cumplir todas las directrices de las leyes de Defensa de la Competencia. En tal sentido, la Dirección de CASA asume el compromiso de cumplimiento de esta Política.

Esta Política se aplica a CASA y a cada una de sus subsidiarias en las cuales tuviere participación mayoritaria o sus sucursales, “joint ventures”, filiales y vinculadas o asociadas, que deberán respetar plenamente su contenido en la definición de sus políticas internas cuando involucren temas relacionados.

## 3. DEFINICIONES

Siempre que se utilice en esta Política y a menos que el contexto señale expresamente otra cosa, los términos con las iniciales en mayúsculas tendrán, tanto en singular como en plural, así como en femenino o masculino, los siguientes significados:

**a. Agentes:** Terceras partes con las que CASA pueda relacionarse en virtud de un contrato de agencia.

**b. Área de Recursos Humanos:** Dirección de Recursos Humanos de CASA.

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



- c. Comisión Nacional de Defensa de la Competencia:** Autoridad de aplicación de la Ley 27.442, hasta tanto se constituya la Autoridad Nacional de Competencia.
- d. Código de Ética:** El Código de Ética de CASA que se encuentra disponible en la web corporativa.
- e. Canal de Línea Ética de CASA:** Canal destinado a recibir, administrar y gestionar las cuestiones de ética, especialmente aquellas relacionadas con la efectiva aplicación del Código de Ética y las distintas Políticas vigentes, entre ellas la presente Política.
- f. Comité de Ética:** Es el órgano que se encarga de la gestión e implementación del Sistema de Gobierno Corporativo y las distintas Políticas vigentes, entre ellas la presente Política.
- g. Departamento Jurídico:** Es el Departamento Jurídico de CASA.
- h. ICS:** Es la información competitivamente sensible y como tal confidencial y que no está disponible para el público en general, individualizada de cada empresa, que trate de secreto o estrategia de negocios y que puede afectar las condiciones de competencia en el mercado relevante. La ICS incluye, entre otra, la información referida a precios actuales o futuros, política de ventas, créditos y descuentos, términos y condiciones comerciales, costos de los productos y servicios, ganancia o márgenes de ganancia, cantidades vendidas o producidas, capacidad de producción, facturación, clientes y proveedores, prácticas de distribución, áreas de actuación, datos de stock, planes de inversión, planificación estratégica, planes de marketing, estrategia de participación en licitaciones, información sensible sobre competidores e información sobre participaciones en el mercado, ya sea de CASA o de sus competidores. Asimismo, se debe considerar que, en la medida que aumenta el grado de detalle de la ICS, aumenta el grado de sensibilidad de la misma y por lo tanto de confidencialidad.
- i. CASA o la Compañía:** Refiere a Cementos Avellaneda S.A. y a todas las empresas en las que Cementos Avellaneda S.A. pueda tener participación mayoritaria o el control, “joint ventures”, empresas vinculadas o asociadas.

## 4. DIRECTRICES

### 4.1 Visión general del Derecho de Competencia

En los países que adoptan una economía de mercado, la libre competencia es un valor fundamental protegido por el Estado a fin de asegurar que la competencia efectiva entre los agentes económicos propicie la asignación más eficiente de los recursos, garantizando así precios más bajos para el consumidor, mayor variedad de productos para su elección y mejores incentivos a la creatividad y a la innovación tecnológica. En los últimos años, ha habido una creciente armonización de las políticas de Defensa de la Competencia alrededor del mundo.

La norma que regula la defensa de la competencia en Argentina es la Ley de Defensa de la Competencia N° 27.442

La libre competencia está protegida para evitar que sea limitada o desestabilizada por los agentes económicos con poder de mercado. Por lo tanto, la ley de Defensa de la Competencia

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



pretende prevenir y reprimir las violaciones al orden económico, fundado en la libre iniciativa y la libre competencia.

Sin embargo, no se considera violación del orden económico a la existencia de posición dominante. Únicamente el abuso de tal poder de mercado puede generar las sanciones previstas en la normativa aplicable. Se entiende que hay posición dominante cuando una determinada empresa puede afectar las variables del mercado con prescindencia de la conducta de sus competidores, compradores o proveedores<sup>1</sup>.

Por ello, se considera que existe abuso de posición dominante cuando el agente que se encuentre en tal situación actúa de manera indebida, con el fin de obtener ventajas o causar perjuicios a otros, los que no hubieran sido posibles de no existir tal posición de dominio.

La conducta abusiva se configura por la adopción de cualquier práctica por un agente económico, que pueda, aunque potencialmente, generarle una ventaja o causarle un perjuicio a otros, incluso si el infractor no tuvo intención de dañar el mercado, o si teniendo la intención, no consiguió su objetivo. De esta forma, las leyes de Defensa de la Competencia tratan de preservar y promover un mercado libre y competitivo. CASA apoya totalmente este objetivo y se compromete a actuar de acuerdo con el Derecho de la Defensa de la Competencia vigente en el país y en los demás lugares en los que realice actividades comerciales.

Dependiendo de la legislación aplicable, la violación del Derecho de Competencia puede tener consecuencias adversas en la esfera administrativa, civil e, incluso, en el ámbito penal, para la Compañía, sus directores, empleados, colaboradores y ejecutivos. Las sanciones administrativas por conductas anticompetitivas pueden incluir, por ejemplo:

- Multas en función de los ingresos de la Compañía o el perjuicio causado.
- Multas, solidariamente aplicadas, a los directores, gerentes, administradores, síndicos, mandatarios o representantes legales de la Compañía.
- Publicación de las sanciones aplicadas a la Compañía y sus directores, administradores o empleados responsables de la conducta.
- Imputación de la responsabilidad de la Compañía a la persona jurídica controlante.
- Determinación del cese de las prácticas anticompetitivas, imposición de medidas cautelares, transferencia del control corporativo, venta de activos, cese parcial de actividad o cualquier otro acto o providencia necesarios para la eliminación de efectos perjudiciales para el orden económico. Además de las sanciones administrativas, las infracciones a la competencia también pueden generar consecuencias en el ámbito civil (por ejemplo, solicitudes de indemnización de los consumidores perjudicados que, adicionalmente, pueden incluir una multa civil, anulación de contratos, etc.).

## 4.2. Prácticas anticompetitivas

De conformidad con la LDC, constituyen prácticas absolutamente restrictivas de la competencia y se presume que producen perjuicios al interés económico general, los

1. El Art. 5° de la LDC establece que “se entiende que una o más personas goza de posición dominante cuando para un determinado tipo de producto o servicio es la única oferente o demandante dentro del mercado nacional o en una o varias partes del mundo o, cuando sin ser la única, no está expuesta a una competencia sustancial o, cuando por el grado de integración vertical u horizontal están en condiciones de determinar la viabilidad económica de un competidor participante en el mercado, en perjuicio de éstos.”

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



acuerdos entre dos o más competidores, consistentes en contratos, convenios o arreglos cuyo objeto o efecto fuere:

- Concertar en forma directa o indirecta el precio de venta, o compra de bienes o servicios al que se ofrecen o demanden en el mercado.
  - Establecer obligaciones de (i) producir, procesar, distribuir, comprar o comercializar sólo una cantidad restringida o limitada de bienes, y/o (ii) prestar un número, volumen o frecuencia restringido o limitado de servicios.
  - Repartir, dividir, distribuir, asignar o imponer en forma horizontal zonas, porciones o segmentos de mercados, clientes o fuentes de aprovisionamiento.
  - Establecer, concertar o coordinar posturas o la abstención en licitaciones, concursos o subastas.
- Asimismo, constituyen prácticas restrictivas de la competencia, las siguientes conductas, entre otras, en la medida que tengan por objeto o efecto limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso al mercado o que constituyan abuso de una posición dominante en un mercado, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general:
- Fijar en forma directa o indirecta el precio de venta, o compra de bienes o servicios al que se ofrecen o demandan en el mercado, así como intercambiar información con el mismo objeto o efecto.
  - Fijar, imponer o practicar, directa o indirectamente, de cualquier forma, condiciones para (i) producir, procesar, distribuir, comprar o comercializar solo una cantidad restringida o limitada de bienes, y/o (ii) prestar un número, volumen o frecuencia restringido o limitado de servicios.
  - Concertar la limitación o control del desarrollo técnico o las inversiones destinadas a la producción o comercialización de bienes y servicios.
  - Impedir, dificultar u obstaculizar a terceras personas la entrada o permanencia en un mercado o excluirlas de éste.
  - Afectar mercados de bienes o servicios, mediante acuerdos para limitar o controlar la investigación y el desarrollo tecnológico, la producción de bienes o prestación de servicios, o para dificultar inversiones destinadas a la producción de bienes o servicios o su distribución.
  - Subordinar la venta de un bien a la adquisición de otro o a la utilización de un servicio, o subordinar la prestación de un servicio a la utilización de otro o a la adquisición de un bien.
  - Sujetar la compra o venta a la condición de no usar, adquirir, vender o abastecer bienes o servicios producidos, procesados, distribuidos o comercializados por un tercero.
  - Imponer condiciones discriminatorias para la adquisición o enajenación de bienes o servicios sin razones fundadas en los usos y costumbres comerciales.
  - Negarse injustificadamente a satisfacer pedidos concretos, para la compra o venta de bienes o servicios, efectuados en las condiciones vigentes en el mercado de que se trate.
  - Suspender la provisión de un servicio monopólico dominante en el mercado a un prestatario de servicios públicos o de interés público.
  - Enajenar bienes o prestar servicios a precios inferiores a su costo, sin razones fundadas en los usos y costumbres comerciales con la finalidad de desplazar la competencia en el mercado o de producir daños en la imagen o en el patrimonio o en el valor de las marcas de

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



sus proveedores de bienes o servicios.

- La participación simultánea de una persona humana en cargos ejecutivos relevantes o de director en dos o más empresas competidoras entre sí.

## 4.3. Acuerdos con la Competencia

Los acuerdos con competidores con el objetivo de limitar o de restringir la competencia (a modo de ejemplo, el establecimiento de precios, la distribución de clientes, la división geográfica o industrial de los mercados y la colusión en las licitaciones) constituyen, en sí mismos, una práctica absolutamente restrictiva de la competencia y, por lo tanto, una grave infracción contra el orden económico y están prohibidos. Tales acuerdos pueden ser tácitos o expresos, formales o informales, escritos o verbales.

Ningún empleado, colaborador, director, ejecutivo, representante o agente de CASA puede mantener ningún compromiso, acuerdo o plan, ya sea expresa o implícitamente, formal o informalmente, oral o por escrito, directa o indirectamente, con ningún representante de la competencia en materia de precios, términos o condiciones de venta, producción, distribución, territorios o clientes. Ningún empleado, colaborador director, ejecutivo, agente o representante de CASA puede divulgar o aceptar discutir con la competencia acerca de precios, términos y condiciones de venta o cualquier otra ICS. Esta Política prohíbe absolutamente toda consulta a la competencia acerca de precios, términos o condiciones de venta o de cualquier otra ICS, a menos que, después de evaluada su legalidad, sea aprobada expresamente por el Comité de Ética o por el Departamento Jurídico.

Sin embargo, no todos los acuerdos con la competencia son ilegales. En efecto, algunas formas de cooperación son lícitas y no afectan a la competencia efectiva, sino que, por el contrario, resultan beneficiosas para la economía, tales como, por ejemplo, los consorcios o joint ventures para la investigación.

Deberá consultarse previamente con el Comité de Ética o con el Departamento Jurídico antes de tomar cualquier decisión, si se planteara cualquier situación que implique acuerdos o entendimientos con los competidores.

Debe evitarse especialmente cualquier acuerdo, entendimiento o discusión con la competencia que involucre ICS.

Asimismo, se debe considerar que el concepto de “acuerdo” para efectos de las leyes de Defensa de la Competencia no requiere de ningún documento escrito, sino que basta con el entendimiento formal o incluso un “apretón de manos”. La mera apariencia de un acuerdo entre competidores puede desencadenar una investigación administrativa o un proceso judicial. En tal sentido, deben evitarse las reuniones informales entre los empleados de los competidores, y las reuniones formales, si las hubiere, deben ser informadas de antemano al Comité de Ética o al Departamento Jurídico. Se recomienda, por lo tanto, a todos los empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes y agentes de CASA:

- NO iniciar o mantener ningún entendimiento, discusión o acuerdo con la competencia acerca de precios, políticas de precios, ganancias, márgenes de lucro, costos, volúmenes de producción, participaciones de mercado, condiciones de venta o de distribución;

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



- Interrumpir inmediatamente una discusión con la competencia en relación a cualquiera de estos temas que impliquen ICS, dejando constancia, en la medida de lo posible, de tal interrupción;
- NO intercambiar listas de precios con la competencia;
- NO comunicar el aumento de precios a la competencia;
- NO recibir comunicaciones de aumento de precios de la competencia;
- NO indicar de ninguna manera a la competencia que la empresa implementará un incremento de precio;
- NO iniciar o mantener ningún entendimiento, discusión o acuerdo con la competencia para fijar los límites de suministro, de formas de alcanzar la estabilidad del mercado y/o el incremento de precios;
- NO iniciar o mantener ningún entendimiento, discusión o acuerdo con la competencia para dividir territorios;
- NO iniciar o mantener ningún entendimiento, discusión o acuerdo con la competencia para boicotear a ciertos clientes o a cierta categoría de clientes;
- NO iniciar o mantener ningún entendimiento, discusión o acuerdo con la competencia para evitar comprarle a cierto proveedor;
- NO iniciar o mantener ningún entendimiento, discusión o acuerdo con la competencia para limitar la producción o inhibir la apertura de nuevas plantas.
- NO crear barreras para impedir que otros competidores ingresen al mercado.
- SOLICITAR el asesoramiento del Departamento Jurídico si se es contactado por la competencia para discutir acerca de precios o para compartir ICS, incluyendo precios o la formación de un grupo de compra o cualquier otro grupo que cuente con la participación de la competencia;
- MANTENER en estricta confidencialidad la información acerca de precios, salvo cuando el consumidor la solicite, o en relación con una venta; y
- MANTENER los registros de la fuente que ha proporcionado cualquier ICS, de manera que se deje claro que no provino de la competencia.

#### **4.4. Relación con Clientes, Distribuidores y Proveedores**

Los agentes económicos pueden, en principio, elegir libremente a sus clientes, distribuidores y proveedores, siempre que lo hagan de modo independiente, unilateral y no discriminatorio. Lo esencial es que una negativa eventual para vender, distribuir o comprar se base en razones comerciales legítimas, tales como la negativa de la otra empresa para adaptarse a los estándares de desempeño razonables, o a las dificultades de crédito, entre otras razones aceptables para la práctica comercial.

En la relación vertical de la Compañía con los clientes y los distribuidores, debe evitarse cualquier entendimiento o acuerdo para fijar precios o repartir territorios, que puedan ser interpretados por las autoridades de Defensa de la Competencia como restrictivos de la libre competencia.

Por otra parte, los acuerdos de distribución exclusiva deben justificarse de forma objetiva y racional, por ejemplo, como necesarios para la recuperación de inversiones en equipos o en la capacitación del personal o como necesarios para asegurar la asistencia técnica



# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



para el cliente final. Si CASA o alguna de sus empresas asociadas o vinculadas tuviera una participación significativa en el mercado, que pueda caracterizar, junto a otros factores, una posición dominante en el mercado, conviene examinar cualquier acuerdo de distribución exclusiva con especial atención, mediante la consulta obligatoria al Departamento Jurídico, ya que es posible que la autoridad administrativa encargada de la promoción y defensa de la competencia interprete dicho acuerdo como restrictivo de la libre competencia.

De igual manera, las prácticas discriminatorias, consistentes en el ofrecimiento de precios y condiciones de pago diferentes para el mismo producto a clientes de la misma categoría y en las mismas condiciones, no son aceptadas y deben evitarse. La diferencia de precios y las condiciones de pago deben justificarse siempre de forma objetiva, por razones tales como el volumen de compra, el historial de crédito, la duración del contrato, las condiciones contractuales específicas, condiciones de financiación, etc.

Asimismo, no pueden llevarse a cabo las “ventas atadas”, que se producen cuando se condiciona la compra de un producto o la prestación de un servicio a la compra de otro producto o la prestación de otro servicio, que a veces no es deseado o necesario ni hace al objeto del contrato. Sin embargo, en algunos casos, resulta legalmente aceptable el ofrecimiento de productos de manera combinada, si los mismos están técnicamente relacionados y son ofrecidos en packs, siempre que el consumidor pueda optar por comprarlos individualmente y que el precio no sea excesivamente mayor que el pack ofrecido. Sin perjuicio de lo anterior, se deberá consultar con el Departamento Jurídico de la Compañía cada vez que se desee lanzar promociones o packs de productos.

En resumen, se debe observar lo siguiente:

- NO determinar el precio de reventa, el precio de reventa mínimo o el margen de ganancias de los clientes o distribuidores, ni fijar el nivel máximo de descuento que debe ser concedido por ellos a sus clientes;
- NO condicionar la participación en promociones o la obtención de descuentos a la aceptación de un precio de reventa;
- NO estipular ninguna relación o proporción entre el precio de reventa de los clientes o de los distribuidores y el precio de reventa de la competencia;
- NO utilizar ningún tipo de incentivo, penalidad o represalia por fijar el precio de reventa;
- NO obligar ni impedir la reventa del producto por el cliente en un territorio determinado;
- NO prohibir que un distribuidor exclusivo realice ventas no solicitadas fuera del territorio contratado ni aplicar sanción alguna con posterioridad;
- NO ofrecerles a los clientes ni a los proveedores de la misma categoría y condición precios y condiciones de pago discriminatorios, sin un motivo objetivo (volúmenes de ventas, historial de crédito, duración del contrato, condiciones contractuales específicas, condiciones de financiación, etc.);
- NO negar la venta del producto dentro de las condiciones de pago normales a los usos y costumbres comerciales, a menos que existan razones objetivas, tales como el historial de crédito, las obligaciones contractuales, los límites a la capacidad de producción, etc.;

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



- NO condicionar la compra de un producto a la adquisición de otro o al uso de un servicio, ni condicionar la prestación de un servicio al uso de otro servicio o a la adquisición de un producto (“ventas atadas”);
- CONSULTAR con el Comité de Ética o el Departamento Jurídico antes de celebrar cualquier acuerdo de distribución exclusiva o, sin ser de distribución, que requiera o imponga cierta exclusividad;
- CONSULTAR con el Comité de Ética o el Departamento Jurídico cada vez que parezca apropiado condicionar la venta de un producto a la aceptación de determinado servicio;
- JUSTIFICAR expresa y objetivamente en el instrumento contractual las razones por las cuales se celebra el contrato de distribución exclusiva;
- MANTENER los registros de las causas objetivas que autorizan la diferencia de precios y las condiciones de pago a los clientes de la misma categoría; y
- MANTENER los registros de las causas objetivas que autorizan la subordinación de la venta de un producto a la adquisición de un servicio determinado.

## 4.5. Abuso de Posición Dominante

Para caracterizar una posición dominante, es necesario que la empresa tenga una parte sustancial de un determinado mercado relevante, determinado por dos aspectos fundamentales: (i) el producto o servicio prestado (si existen o no productos o servicios sustitutos) y (ii) el ámbito geográfico comprendido por el mercado, esto es, donde se vende ese producto o se presta el servicio. Se entiende que un agente goza de una posición dominante en el mercado, cuando pueda afectar sustancialmente las variables relevantes de éste, con prescindencia de las conductas de sus competidores, compradores o proveedores. La empresa que detente una posición dominante en un determinado mercado no representa, solo por ese motivo, un agravio o incumplimiento a la LDC. Para configurar una violación a la ley, es necesario que la empresa abuse de ese poder, perjudicando de esa manera a la libre competencia. El poder de mercado será ilícito cuando la empresa actúe de manera indebida con el fin de obtener ventajas o causar perjuicios a otros, los que no hubieran sido posibles de no existir tal posición de dominio.

El abuso de la posición dominante, por lo tanto, solo se materializa si implica un alto poder de mercado y además cuando se usa ese poder en forma perjudicial.

Para evitar que ocurran comportamientos de este tipo, se debe tomar en cuenta el deber especial de lealtad de CASA y de las empresas vinculadas o asociadas, que puedan llegar a detentar una posición dominante, y que, como tales, deben velar porque no se configure ninguna conducta abusiva.

CASA y sus empresas vinculadas o asociadas siempre deben competir con lealtad. Todos sus empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes y agentes deben evitar especialmente las conductas abusivas (como cobrar precios por debajo del costo), excluyentes o de represalia (sancionar a un nuevo competidor, por ejemplo).

Al respecto, sigue relación de conductas ejemplificadas:



# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



## **Precios:**

- NO ofrecerles a los clientes ni a los proveedores en las mismas condiciones, precios y condiciones de pago discriminatorios sin justificación objetiva (por ejemplo, volúmenes de ventas, historial de crédito, duración del contrato, condiciones contractuales específicas, etc.);
- NO establecer precios abusivos, es decir, NO reducir los precios por debajo del costo con el objetivo de eliminar a la competencia o de dificultar la entrada de nuevos competidores; y
- NO imponerle al cliente una política de precios o condiciones de comercialización que limiten su relación con terceras partes, como la fijación de precios de reventa, descuentos o reembolsos, cantidades o márgenes de ganancia.

## **Obligaciones de exclusividad:**

- NO prohibirle al cliente que venda productos de la competencia; y
- NO imponerle al cliente la compra de productos de la Compañía por un período largo sin justificación objetiva y razonable.

## **Negativa de suministro:**

- NO rechazar la venta del producto dentro de las condiciones de pago normales para el uso y costumbres comerciales, a menos que existan razones objetivas, tales como el historial de crédito, las obligaciones contractuales o los límites en la capacidad de producción.

## **Ventas atadas:**

- NO condicionar la compra de un producto a la adquisición de otro o a la utilización de un servicio, ni condicionar la prestación de un servicio a la utilización de otro servicio o la compra de un producto cuando ello no se justifique racionalmente de acuerdo al objeto del contrato.

## **Barreras a la entrada:**

- NO limitar o impedir la entrada de potenciales competidores mediante prácticas engañosas, como por ejemplo, crear dificultades para la formación, funcionamiento y desarrollo de la competencia o barreras que impidan su acceso a las fuentes de insumos, materias primas, equipos o tecnología, así como a los canales de distribución.

## **4.6. Fusiones, Adquisiciones, Joint Ventures, Cooperativas, Acuerdos Asociativos, Intercambio de Bienes y Consorcios entre Empresas**

Además del control represivo a las conductas anticompetitivas, las autoridades de defensa de la competencia ejercen un control de los actos de concentración, especialmente de fusiones, adquisiciones, joint ventures, cooperativas, acuerdos asociativos, intercambio de activos o bienes y consorcios entre empresas, para evitar que perjudiquen a la libre competencia.

En cualquiera de estas situaciones, debe consultarse con el Comité de Ética o el Departamento Jurídico antes de comenzar las negociaciones, a fin de que se tomen las precauciones en relación al alcance y contenido de la información que puede intercambiarse, así como en lo

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



que tiene que ver con la necesidad de notificación o autorización por parte de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

## 5. RESPONSABILIDADES

CASA está fuertemente comprometida con el cumplimiento de esta Política y de las Leyes de Defensa de la Competencia, y este debe ser el compromiso de sus empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes y agentes. Algunas de las responsabilidades derivadas de esta Política:

### **a. Empleados, Colaboradores, Directores, Ejecutivos, Representantes y Agentes de CASA:**

Los empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes y agentes son responsables personalmente de llevar a cabo sus actividades en nombre de CASA, en cumplimiento de las Leyes de la Defensa de la Competencia.

Ninguno de los empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes y agentes de CASA tienen autoridad para participar en ninguna conducta o para permitir conscientemente que un subordinado incurra en ninguna conducta que viole el derecho de Defensa de la Competencia. Cualquiera que participe en tal conducta puede estar sujeto a las medidas correctivas o disciplinarias apropiadas, incluyendo el despido, sin perjuicio de las sanciones legales y, en algunos casos, contractuales.

Todos los casos de incumplimiento de esta Política o de las Leyes de Defensa de la Competencia deben ser informados o revelados inmediatamente al Comité de Ética o al Departamento Jurídico, que informará a su vez a la Dirección de la Compañía.

Los empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes y agentes deben conocer, tener acceso y entender esta Política y saber de sus respectivas obligaciones en relación a su aplicación. Dicho conocimiento deberá actualizarse en caso de cambios significativos en la Política.

Al final de esta Política, hay una Declaración en la que sus destinatarios deberán manifestar el conocimiento de la Política y de sus anexos lo que se adjuntará a los legajos de cada empleado, colaborador o ejecutivo para el Área de Recursos Humanos de la Compañía. La Declaración es un documento legal importante y los destinatarios de esta Política deben garantizar que la entienden en su totalidad, y, en caso de ser necesario o dudas, deben buscar el asesoramiento del Departamento Jurídico.

### **b. Comité de Ética:**

El Comité de Ética tendrá las siguientes responsabilidades, además de las otras previstas en esta Política:

- Recibir e investigar las posibles denuncias de incumplimiento de esta Política y de las leyes que protegen la Promoción y Defensa de la Competencia;
- Realizar la actualización y la revisión de esta Política;
- Lograr la difusión de esta Política en todas las áreas de CASA por medio de capacitaciones periódicas presenciales o vía e-learning;
- Supervisar y auditar periódicamente las actividades de las distintas áreas de CASA para

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



asegurar el cumplimiento de esta Política;

- Responder o redirigir las consultas que se le formulen en materia de Derecho de Defensa de la Competencia;
- Dar la atención adecuada a todos los casos que le sean informados;
- Informar periódicamente a los Directores de la Compañía de los casos de incumplimiento y el tratamiento que recibieron.

## 6. DECLARACION DE COMPROMISO<sup>2</sup>

Declaro haber leído y comprendido la Política de Defensa de la Competencia de CASA, adherirme plena e incondicionalmente a su contenido y asumo el compromiso de cumplirla, respetarla y hacerla respetar, en todas mis actividades en la Compañía, asegurando su aplicación.

Comprendo que el incumplimiento a esta Política puede resultar en medidas correctivas o disciplinarias apropiadas, incluyendo el despido. También comprendo que esta Declaración de Compromiso no es una garantía de continuidad de empleo con Cementos Avellaneda.

**Lugar y Fecha:** .....

**Nombre Completo (en letra legible):** .....

**Cargo:** .....

**Firma:** .....

## 7. ANEXOS

Los anexos de la presente Política constituyen otras directrices y procedimientos de CASA de conformidad con el Derecho de Defensa de la Competencia y son una parte integral de esta Política.

Anexo A - Comunicación.

Anexo B - Acuerdos de Permuta (Swap Agreements).

Anexo C - Acciones de Benchmarking u otros intercambios de información con la competencia.

Anexo D - Protocolo para la Participación en Asociaciones empresariales y/o gremiales.

Anexo E - Protocolo ante una Investigación Administrativa.

Anexo F - Protocolo para la Creación de Documentos.

2. Una vez firmado agregar al legajo personal de cada trabajador.

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



## ANEXO A

### Comunicación

Es indispensable que los empleados, colaboradores, ejecutivos y directores de CASA, usen un lenguaje claro, conciso y preciso en las comunicaciones internas o externas, verbales o escritas, a fin de alejar la apariencia de una conducta competitiva impropia que pudiera derivar del uso de expresiones inadecuadas.

Los e-mails, mensajes de texto, mensajes telefónicos y en aplicaciones para móviles, borradores manuscritos, agendas, archivos electrónicos, presentaciones PowerPoint y demás documentos producidos en la Compañía pueden ser objeto de investigaciones realizadas por las autoridades gubernamentales. Incluso se pueden recuperar los documentos electrónicos eliminados.

Por lo tanto, se recomienda:

- **ESCRIBIR** documentos de manera clara, concisa y precisa, considerando que tales documentos podrían, eventual y equivocadamente, ser descontextualizados si son leídos por un tercero, por ejemplo, durante el transcurso de la investigación por la autoridad gubernamental;
- **ACLARAR** en todos los documentos cuál es su objetivo para evitar la doble interpretación;
- **CITAR** la fuente de las ICS (precios, descuentos, participación en el mercado etc.), de modo que se deje claro que no provienen de fuentes inadecuadas, como, por ejemplo, de la competencia;
- **SEÑALAR** claramente los borradores, los textos en discusión o inclusive los no terminados, como "Borrador sujeto a revisión";
- **RESALTAR** siempre que sea pertinente, el carácter favorable a la libre competencia de las estrategias comerciales (tales como los productos o iniciativas que beneficiarán a los consumidores);
- **MENCIONAR** en todas las páginas de los documentos con datos confidenciales, que son confidenciales y no pueden ser transmitidos sin autorización; y
- **NO** utilizar expresiones ambiguas, que puedan denotar un significado contrario a la libre competencia (como "guerra de precios"), que erróneamente connoten poder de mercado (como "fortalecer" o "dominar"), o que indiquen equivocadamente una cooperación entre competidores.

## ANEXO B

### Acuerdos de Permuta (Swap Agreements)

Es posible que las empresas celebren acuerdos de permuta con la competencia involucrando el intercambio de volúmenes de materias primas o productos ("Acuerdos de Permuta o de Intercambio"). Normalmente, el intercambio se realiza con el mismo tipo de producto. Los Acuerdos de Permuta permiten la reducción de los costos de flete y posiblemente también permitan comercializar en un área más grande de lo que sería rentable. Los Acuerdos de Permuta también aumentan la eficiencia de la empresa, de sus plantas y de la industria en su conjunto. También pueden darse este tipo de acuerdos en casos de ausencia temporal de insumos o productos.

Los Acuerdos de Permuta son, generalmente, favorables a la competencia y no suelen generar preocupaciones competitivas, siempre que se sigan las siguientes recomendaciones:

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



- INCLUIR al Departamento Jurídico, siempre de manera previa, en la negociación de los Acuerdos de Permuta;
- NOMBRAR personal específico si fuese posible, para negociar e implementar los Acuerdos de Permuta, preferentemente alguien no involucrado en las actividades de fijación de precios, ventas y marketing de CASA;
- CELEBRAR Acuerdos de Permuta por escrito;
- NO intercambiar ninguna información competitiva de precios recibida a partir de Acuerdos de Permuta con ningún empleado o colaborador de CASA que no sea uno de aquéllos directamente involucrados en la negociación, implementación y supervisión de estos Acuerdos de Permuta, especialmente con otros empleados involucrados en las actividades de fijación de precios, ventas y marketing de CASA;
- NO intercambiar o recibir ninguna información prospectiva de fijación de precios o relacionada con los precios o descuentos proporcionados a los clientes en relación a los Acuerdos de Permuta;
- NO llegar a un acuerdo con la competencia para dejar de competir por ciertos clientes con un determinado producto o ámbito geográfico o llegar a acuerdo para restringir la competencia con un competidor, ya sea con el producto sustituido o con otro;
- PROTEGER informaciones confidenciales para CASA tales como: la relación de clientes, precios, programas de descuentos, tanto aquellos que hayan sido publicados como los no publicados;
- NO amenazar o adoptar ninguna acción disciplinaria, incluyendo sin limitación, la rescisión del Acuerdo de Permuta, debido a las políticas de descuentos, a la reducción de precios o a otras conductas practicadas por la competencia;
- NO influir en alzas o mantener el precio al nivel en el que la competencia vende sus productos;
- NO celebrar Acuerdos de Permuta o imponer condiciones a la competencia para que:
  1. Restrinja el territorio o los mercados en los que la competencia pueda revender; o
  2. Solicitar que la competencia compre de CASA todo el volumen que demanda de un producto determinado;
- BUSCAR el asesoramiento del Comité de Ética o Departamento Jurídico siempre que haya alguna preocupación acerca de discusiones que puedan haber tenido con la competencia, esté o no relacionado con los Acuerdos de Permuta.

## ANEXO C

### Acciones de Benchmarking u otros Intercambios de Información con la Competencia

Este anexo indica las informaciones que las empresas puedan compartir entre ellas para benchmarking u otros propósitos empresariales legítimos.

Las leyes de Defensa de la Competencia de muchos países disponen que las empresas de un mismo grupo económico pueden realizar intercambios de información (ya sean técnicas, de costos, precios, etc.) libremente entre ellas, si es necesario para alcanzar los objetivos

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



empresariales de este grupo.

El intercambio de Información Competitivamente Sensible (de los cuales el benchmarking se considera una variante) entre los competidores no se rige por las normas generales y dependerá de un análisis caso por caso. Es posible que el intercambio de información (incluyendo el benchmarking) sea favorable a la competencia y útil, pero también puede ser mal utilizado para facilitar acuerdos indebidos entre competidores.

Analizando cualquier intercambio de información específica, los órganos o las autoridades de Defensa de la Competencia evaluarán factores tales como la información intercambiada, el nivel de concentración de la industria (mayor concentración representa un riesgo mayor de acuerdos anticompetitivos), el objetivo de los participantes con el intercambio de informaciones y las garantías adoptadas para impedir cualquier acuerdo malicioso u otra conducta anticompetitiva. Si hubiera razones comerciales legítimas para el intercambio de información y si este intercambio se llevara a cabo de acuerdo con las garantías adecuadas, entonces será, por lo general, considerado legítimo. Sin embargo, la información a intercambiar deberá ser siempre analizada, en forma previa, por el Departamento Jurídico de CASA para mitigar cualquier riesgo posible.

En tal sentido, es relevante destacar que, a efectos de determinar qué tipo de información puede o no intercambiarse, debe tenerse en cuenta que el potencial colusivo de las comunicaciones e intercambio de información puede calificarse en alto (comunicación sobre planes futuros, intercambio de precios y cantidades); medio (intercambio de información de costos y demanda); y bajo (intercambio de información agregada).

Según los factores indicados más abajo, los empleados de CASA siempre deben consultar al Comité de Ética o al Departamento Jurídico antes de celebrar un acuerdo (ya sea formal o informal) o realizar cualquier intercambio de información de este tipo con otra empresa, especialmente si fuera un competidor. A continuación se presentan algunos principios generales y directivas que deben ser consideradas en relación a la celebración de tales acuerdos:

- NO debe realizarse intercambio de información relacionado con precios y/o costos con competidores.
- NO se debe informar a los competidores acerca de las listas de clientes, listas de precios que no sean públicas, promociones planificadas o planes de marketing, etc.;
- Los datos acumulados son menos sensibles que los datos desagregados;
- Los datos históricos son menos sensibles que los datos actuales;
- El intercambio de información por medio de una tercera parte desinteresada (a menudo una asociación empresarial o gremial), reduce las preocupaciones si la tercera parte puede anexar datos y presentarlos como datos de la industria, sin entrar en detalles individuales relativos a las empresas integrantes de esta o del sector y garantizando la confidencialidad de los datos de cada empresa;
- El intercambio de información técnica relativa a los procesos de producción, los estándares



# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



de los productos o las técnicas de distribución, son por lo general, aceptables;

- El intercambio de información relacionada con la planificación para la introducción de un nuevo producto específico, cronogramas, dibujos o mejoras es sensible y no debe ser compartido;

- Antes de realizar el intercambio de información con un competidor, se debe analizar y documentar, de manera previa, teniendo en cuenta el propósito de ese intercambio y dando la correspondiente intervención al Departamento Jurídico.

El intercambio de información con la competencia, si no incluye información competitivamente sensible y se limita a datos históricos<sup>3</sup>, presentados de forma conjunta, puede ser favorable a la libre competencia. Sin embargo, el riesgo de que cualquier intercambio de información con la competencia facilite la realización de acuerdos que tiendan a restringir la competencia, o de que sean interpretados por la autoridad administrativa como una vía para la concertación de esos acuerdos, es muy alta, por lo que es recomendable evitar dichos intercambios.

Se recomienda:

- NO solicitar información a la competencia o referente a la competencia a través de terceros;
- Obtener la información necesaria para el logro de la inteligencia de mercado de fuentes públicas; y
- Mantener un registro escrito de las fuentes y de las circunstancias a través de las cuales se obtuvieron las informaciones de mercado.

## ANEXO D

### Protocolo para la Participación en Asociaciones empresariales o gremiales

Las asociaciones empresariales o gremiales son relevantes para la representación de grupos con intereses afines que se encuentran o intercambian opiniones e informaciones en una base de datos de toda la industria, o que promueven o defienden intereses generales del sector de actividad, lo que puede beneficiar no solo a sus miembros, sino a toda la sociedad. Se corre el riesgo, sin embargo, de que dichas entidades faciliten la cooperación indebida entre los competidores, a través del intercambio de ICS de forma anticompetitiva o inadecuada o que en dicho ámbito se consensuen prácticas anticompetitivas.

Para asegurar la participación de CASA de forma legítima en estas entidades, se debe observar lo siguiente:

- Solo participar en entidades que tengan objetivos empresariales o gremiales que promuevan los intereses económicos de la industria o ramo de actividad en que opera la Compañía, que tengan una actitud favorable a la competencia, y que fomenten el cumplimiento de la legislación de acuerdo con el interés del grupo representado (teniendo en cuenta los límites legales), y/o que recojan y divulguen los datos históricos consolidados de la industria con el objetivo de construir la imagen de la industria;
- NO involucrarse en una entidad sin directrices ni reglas adecuadas al derecho de Defensa

3. Sin perjuicio que se requiere un análisis caso por caso, en general, se entiende que la información es "histórica" cuando data de al menos 12 meses al momento de su publicación o intercambio, según lo considera la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia en "Lineamientos para las mejores prácticas en defensa de la competencia en la actividad de las Cámaras y Asociaciones Empresarias".

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



de la Competencia;

- NO involucrarse en una entidad que busque establecer reglas que eviten que sus miembros tomen decisiones comerciales independientes ni que sean un canal para intercambiar información sensible entre ellos;
- BUSCAR la aprobación del Departamento Jurídico o del Comité de Ética antes de que CASA se una a cualquier asociación empresarial o gremial, para que realice el análisis previo de los estatutos, política interna y el objeto de la misma, a fin de verificar si la entidad está formalmente constituida, si obedece a criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios para la aceptación y exclusión de sus miembros, si adopta reglas de gobierno corporativo, si toma decisiones de una manera transparente y si tiene autoridades independientes, etc.

Asegúrese de que la Compañía:

- Se limita en sus reuniones a analizar asuntos generales de la industria o rama de actividad, que interesen a la generalidad de sus asociados, y que en ningún caso se adoptan resoluciones que pudieren restringir o afectar la competencia;
- Siempre tiene una agenda escrita de las reuniones;
- Mantiene actas y registros de los comités, consejos, asambleas y, en general, de las reuniones que se celebran; y
- Si en las reuniones de la entidad hay alguna discusión acerca de los precios de la competencia, costos, clientes, planes de marketing o planes para futuros productos, hay que dejar constancia por escrito durante o después de la reunión –en este caso, de forma inmediata con posterioridad a la reunión–, de que el representante de CASA se negó a participar en la reunión y/o en la discusión y/o en la resolución adoptada. En este caso, deberá informar de lo ocurrido inmediatamente al Comité de Ética.

## **Reuniones:**

- Se recomienda que la entidad tenga una agenda pública de reuniones, que indique claramente los temas tratados;
- Antes de cada reunión, debe divulgarse entre sus participantes una agenda escrita, que indique claramente los temas que serán discutidos;
- Antes de asistir a la reunión, la agenda a ser considerada debe ser revisada por el Departamento Jurídico de CASA;

• Al comenzar las reuniones de dichas entidades, el representante de CASA en la reunión debe hacer la lectura del siguiente texto o de uno similar en caso de que la entidad ya tenga alguna práctica similar en ese sentido, que deberá constar en el acta correspondiente:

Las empresas integrantes de esta [nombre de la entidad] se comprometen a actuar en plena conformidad con la legislación de Defensa de la Competencia aplicable. Todos los presentes en esta reunión son conscientes y cumplen con las Leyes de Defensa de la Competencia y reconocen que cualquier acuerdo o discusión entre competidores que pueda, injustificadamente, restringir o limitar la competencia o, incluso, cualquier actitud que pretenda manipularla será considerada ilegal y los infractores estarán sujetos a sanciones

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



administrativas y civiles.

Los temas de discusión en esta reunión se limitan a aquellos que constan en la agenda correspondiente. No obstante, los presentes reconocen que cualquier reunión entre competidores corre el riesgo de facilitar discusiones que puedan, potencialmente, configurar una violación a la legislación acerca de la Defensa de la Competencia. De esta manera, formal o informalmente, los participantes deben evitar en todo momento, las discusiones o acciones que podrían considerarse anticompetitivas o por lo menos aparentar ser contrarias a la libre competencia.

- Las reuniones deben constar en actas detalladas y ser dirigidas y distribuidas a todos los participantes;
- PUEDEN discutirse, entre otros, los siguientes temas:
- Las normas y estándares técnicos, siempre que no levanten barreras artificiales a la entrada de nuevos competidores en el mercado, impidan la innovación de la industria o inhiban a la competencia de cualquier otra forma;
- Cuestiones relacionadas con la seguridad en el trabajo y la protección del medio ambiente;
- Tendencias económicas;
- Políticas públicas relacionadas con el sector;
- NO debe discutirse ni intercambiarse, bajo ninguna hipótesis, información competitivamente sensible, tal como los precios actuales y/o futuros, márgenes de ganancia, políticas de descuentos, capacidad, procesos, métodos y costos de producción, territorios de ventas, planes de marketing, planes de crecimiento, medidas para obstaculizar o impedir la entrada de los competidores, cuestiones sobre licitaciones públicas en las que puedan participar los asociados o acordar posturas de los asociados en dichas licitaciones, entre otras;
- NO debe prohibirse a los asociados tener trato con los competidores no asociados ni utilizarse requisitos de asociación o membresía como elemento para excluir o discriminar competidores, tampoco deben imponerse la adhesión a contratos tipos que afecten libertad contractual de los miembros;
- Si alguno de los asuntos prohibidos se discutiera en las reuniones de las asociaciones gremiales o en las asociaciones empresariales, el representante de CASA deberá manifestarse e indicar claramente a los demás participantes que dejará la reunión porque se niega a unirse a participar en la discusión, dejar constancia de ello en el acta respectiva y reportará el incidente inmediatamente al Comité de Ética;
- A efectos de determinar qué tipo de información puede o no intercambiarse, debe tenerse en cuenta que el potencial colusivo de las comunicaciones e intercambio de información puede calificarse en alto (comunicación sobre planes futuros, intercambio de precios y cantidades); medio (intercambio de información de costos y demanda); y bajo (intercambio de información agregada). Asimismo, se debe considerar que la información histórica resulta menos sensible. Sin perjuicio que se requiere un análisis caso por caso, en general, se entiende que la información es “histórica” cuando data de al menos 12 meses al momento de su intercambio<sup>4</sup>.

4. “Lineamientos para las mejores prácticas en defensa de la competencia en la actividad de las Cámaras y Asociaciones Empresarias” de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



- **IMPORTANTE:** en los descansos de las reuniones, durante las comidas o en eventos sociales, se debe evitar la discusión de cualquier asunto prohibido. Si acaso se hablara del asunto, se debe dejar en claro la negativa a participar de la discusión, comunicándole lo ocurrido al Comité de Ética.
- La Compañía deberá denunciar la comisión de prácticas contrarias a la LDC.

## ANEXO E

### Protocolo ante una Investigación Administrativa o Inspección en cualquier establecimiento de CASA

Para aplicar las leyes de defensa de la competencia o apoyar otros procesos de investigación, las autoridades gubernamentales, los organismos reguladores y las fuerzas de seguridad tienen amplias competencias. Estas competencias pueden incluir el derecho de ingreso en las instalaciones de CASA para llevar a cabo inspecciones, tales como allanamientos (ordenados previamente por una resolución judicial) e inspecciones oculares (generalmente consensuadas entre la autoridad administrativa y CASA).

De esta manera CASA podrá recibir pedidos de información conforme sigue:

#### a. Investigaciones de Mercado:

Ante el inicio de una Investigación de Mercado (donde CASA no es investigada) la autoridad de aplicación –en este caso la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia- de la Ley de Defensa de la Competencia N° 27.442 (recientemente sancionada), puede requerir información y/o documentación a CASA a través del libramiento de oficios.

A tal fin, dichos oficios deberán ser recepcionados por CASA y enviados en forma inmediata al Departamento Jurídico. Al respecto, tener presente que en general se otorga un plazo perentorio (entre 10 y 15 días hábiles) para su respuesta bajo apercibimiento de sanciones pecuniarias en caso de incumplimiento en legal tiempo y forma.

Una consecuencia no deseada y adicional a la sanción por incumplimiento, es que la autoridad de aplicación entenderá que CASA no está cooperando, generando un precedente muy negativo difícil de revertir posteriormente.

En estos casos NO existe riesgo de ser objeto de un allanamiento por orden judicial.

#### b. Concentraciones económicas:

En estos casos, no debería ser sorpresa los pedidos de información de la autoridad de aplicación por medio de cédulas ya que CASA (ya sea porque participó de una compra o venta de sociedades y/o activos, fusiones, etc.) es quien presentó ante dicha autoridad la notificación obligatoria para su aprobación.

Ante cualquier pedido de información y/o documentación en el marco de un expediente administrativo de notificación de concentraciones económicas, siempre deberá darse aviso inmediato al Departamento Jurídico ya que existen plazos perentorios que deben ser cumplidos y, como dicho más arriba, también se debe evitar que se apliquen sanciones a CASA por no cooperar con la autoridad.

En estos casos NO existe riesgo de ser objeto de un allanamiento por orden judicial. Lo

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



que podría llegar a ocurrir, es que la autoridad de aplicación requiera en forma previa una visita (inspección ocular) a CASA. En estos casos, no existirá ninguna sorpresa ya que CASA conocerá con varios días de anticipación la fecha en que la autoridad de aplicación se presentará en su establecimiento. En este último caso, se deberá estar a lo que el miembro del Departamento Jurídico indique oportunamente.

## **c. Investigaciones de conductas anticompetitivas:**

En estos casos, sí se está investigando a CASA y ésta en lugar de recibir pedidos de información recibirá cédulas de notificación enviadas por la autoridad de aplicación (actualmente la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia).

Ante cualquier notificación recibida en el marco de un expediente administrativo de investigación de conducta anticompetitiva, siempre deberá darse aviso inmediato al Departamento Jurídico ya que existen plazos perentorios que deben ser cumplidos y, como dicho más arriba, también se debe evitar que se apliquen sanciones a CASA por no cooperar con la autoridad.

En estos casos SI existe riesgo de ser objeto de un allanamiento por parte de la autoridad de aplicación. Pero para poder llevar adelante dicho trámite la autoridad en cuestión deberá requerirla en forma previa y a un juez competente.

En resumen, CASA tiene como política cooperar plenamente con cualquier investigación (sea ésta una Investigación de Mercado, Investigación de conductas anticompetitivas o cualquier otro expediente iniciado ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia) llevada a cabo por las autoridades gubernamentales.

Para el caso de que éstas deseen ingresar a sus oficinas y/o a cualquier establecimiento de CASA, habrá que seguir el Protocolo que se indica a continuación.

El Apéndice 1 a este Protocolo, contiene un listado de verificación que establece la información mínima que debe conocer todo el personal de recepción o entrada de los establecimientos de CASA.

## **Reglas generales a seguir durante todo el procedimiento de allanamiento y/o inspección ocular.**

Todos los empleados, colaboradores, directores, ejecutivos, representantes o agentes de CASA deben respetar las siguientes reglas generales:

- No se deberá impedir las inspecciones llevadas a cabo legalmente. Asimismo, no se debe resistir, de forma violenta, el accionar de los inspectores o interferir de manera física con la búsqueda en cualquier lugar de artículos o documentos, ante cualquier inspección llevada a cabo por orden judicial.
- La inspección en el establecimiento debe comenzar una vez que, conforme las reglas que más abajo se indican, se haya revisado la orden escrita de allanamiento (resolución judicial), incluyendo el alcance de lo que se está investigando y hayan verificado la identidad de los personas autorizadas para llevar adelante la misma.
- Durante la visita, los inspectores deben estar acompañados siempre y en todo momento por como mínimo un empleado de CASA.
- Siempre que sea posible, se debe solicitar a los inspectores que ocupen una sala de reunión.
- El personal de CASA debe ser servicial y honesto en las respuestas a preguntas específicas.

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



Sin embargo, no debe ofrecer de forma voluntaria información que no fue solicitada y de conformidad con lo requerido por la resolución judicial.

- Se debe guardar un registro de todo lo que hacen, dicen o preguntan los inspectores y de las respuestas del personal de CASA. Asimismo, se debe guardar un registro de todos los documentos y demás materiales copiados, inspeccionados e incautados por los inspectores.
- No se deben destruir, ocultar o alterar los documentos o registros ni antes ni durante la inspección.

## **I. Llegada de los inspectores**

Los inspectores normalmente se presentan en recepción o en la entrada temprano por la mañana y probablemente soliciten ver al representante legal (Presidente) de CASA o a alguien del Departamento Jurídico. El personal de recepción o de la entrada debe:

- Permanecer calmado, ser cortés y cooperar con los inspectores en todo momento.
- Verificar las identificaciones. Se debe solicitar a los inspectores que mencionen la naturaleza de su visita y que muestren sus identificaciones. Se deben examinar y conservar una copia de las identificaciones que verifican el cargo de los inspectores en la respectiva autoridad de investigación.
- Comunicarse de inmediato con el Departamento Jurídico de CASA y solicitar la presencia de uno de sus miembros de manera inmediata. Al comunicarse, y en la medida de lo posible, anticipar detalladamente los términos de la cédula de notificación u orden de inspección que fuera exhibida por los inspectores.
- Hacer una copia de la orden de investigación. Verificar si el domicilio de CASA y el domicilio mencionado en la orden de investigación coinciden.
- Solicitar a los inspectores que tomen asiento en la recepción y/o en la sala asignada y ofrecerles algo para tomar. Comunicar a los inspectores que se informará al respectivo personal de CASA su llegada y que las personas facultadas arribarán en breve para atenderlos.
- Bajo ninguna circunstancia se debe aceptar o autorizar la búsqueda de documentos o artículos en ningún lugar. En tal caso, el personal de recepción deberá manifestarles que “No tengo la facultad para aprobar o aceptar la inspección” e indicar que se deberá esperar al miembro del Departamento Jurídico para comenzar.
- En lo posible, se debe permanecer siempre y en todo momento con los inspectores hasta que un miembro del Departamento Jurídico de CASA arribe a la sala donde se encuentran los inspectores.
- Entregar las copias de las identificaciones y la orden de investigación al representante del Departamento Jurídico de CASA cuando éste arribe a la sala.

## **II. Reunión con los inspectores.**

Siempre que sea posible, el miembro del Departamento Jurídico de CASA debe verificar la orden de allanamiento de los inspectores antes de que comience la inspección. Asimismo, se debe consultar a los inspectores si se encuentran realizando una inspección similar, simultáneamente, en otro establecimiento de CASA.



# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



El miembro del Departamento Jurídico de CASA debe presentarse a los inspectores e informarles que será la persona de contacto mientras dure la diligencia. Asimismo, dicho miembro deberá establecer junto con los inspectores cuáles son los empleados que pueden ser útiles para la inspección (en caso que sea necesario).

Aquellos empleados que no sean útiles para la inspección deben proceder con sus tareas diarias y habituales sin interrupción.

Se debe consultar a los inspectores cómo desean que se les entreguen los documentos que se encuentran dentro del alcance de la investigación (en formato papel o electrónico).

Si los inspectores desean inspeccionar cierto sector del establecimiento, debe indicarse a los empleados del sector que se inspeccionará que abandonen sus escritorios (sin tomar nada de ellos), que se reúnan en un sector aparte y que esperen instrucciones. Se debe indicar a los empleados que abandonen las instalaciones si no pueden seguir trabajando. En ambas situaciones, se debe indicar a los empleados que no comenten sobre la inspección con nadie fuera de la organización y que deriven cualquier consulta que recibieran al miembro del Departamento Jurídico de CASA.

El representante del Departamento Jurídico de CASA deberá asegurarse, en todo momento, que los inspectores están cumpliendo con sus responsabilidades y que solamente actúan dentro del alcance y las facultades de la orden de allanamiento.

En todo momento como ya explicado se debe entregar lo que se solicite dentro del alcance de la orden de allanamiento y no bloquear o entorpecer la inspección.

### **III. Acceso a documentos en formato papel**

- Límite al alcance de la inspección: Solo se debe entregar a los inspectores los registros y documentos comerciales que se vinculen específicamente con el allanamiento y de acuerdo con lo establecido en la orden correspondiente. El resto de la información y/o documentación no debe ofrecerse de forma voluntaria.
- En la medida de lo posible, hay que sellar todas las copias de los registros y documentos comerciales con un sello de CASA y que diga "Confidencial". Si no hay tiempo para sellar todos los documentos, al menos sellar aquellos que son reservados a nivel comercial y que puedan ser documentos amparados bajo la relación confidencial privilegiada entre el asesor jurídico y su cliente (comunicación con los abogados) o que pueda dañar el interés de alguna persona o de CASA.
- Documentos amparados bajo la relación confidencial privilegiada entre el asesor jurídico y su cliente: Si los inspectores intentan tomar documentos que contienen comunicaciones con los abogados, debe explicárseles que los mismos están amparados bajo la relación confidencial privilegiada entre el asesor jurídico y su cliente.
- Cuando los inspectores intenten incautar documentos, siempre que sea posible, entregarles fotocopias de los documentos en vez de los originales.

### **IV. Acceso a archivos electrónicos**

- Los inspectores tienen la facultad de examinar los documentos en formato electrónico

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



si así está indicado en la orden de allanamiento correspondiente. Es importante que algún empleado de CASA experto en tecnología de la información esté disponible desde un comienzo (y a ser llamado por el Departamento Jurídico) para colaborar con este proceso y monitorear su implementación.

- No se deberá permitir que los inspectores hagan una copia completa de todo el directorio o carpeta que contenga los archivos electrónicos, como correos electrónicos. Estos archivos pueden contener documentos que se encuentren fuera del alcance de la inspección o documentos privados. El propietario del directorio o carpeta debe examinar cada documento o al menos los nombres de los documentos dentro de la carpeta junto con el representante del Departamento Jurídico de CASA y los inspectores para que estos solo incauten aquellos documentos que son relevantes para la inspección.
- Conserve copias o registros de todos los archivos electrónicos obtenidos por los inspectores.
- Incautación de equipo y otros artículos: Los inspectores pueden llevarse cualquier equipo o artículo que sea relevante para la inspección, como computadoras o dispositivos de grabación siempre que así esté indicado en la orden de allanamiento. Si se llevan algún elemento, copiar su contenido en la medida de lo posible. Conservar un registro detallado del equipo así obtenido y solicitar a los inspectores que lo firmen para confirmar su recepción.

## V. Preguntas durante la inspección

- Aunque los inspectores probablemente se dirijan directamente a los empleados, no se recomienda que los empleados respondan preguntas de forma oral antes de haber hablado con el miembro del Departamento Jurídico de CASA.
- Los empleados no tienen ninguna obligación legal de responder preguntas más allá del alcance de la investigación y de conformidad con el alcance de la orden de allanamiento, por ello, pueden solicitar el asesoramiento de un miembro del Departamento Jurídico de CASA.
- Todas las respuestas deben ser corteses y veraces, pero limitadas a lo que se pregunta. Los empleados no deben ofrecer información de manera voluntaria. Además, no deben firmar ninguna declaración o confirmación por escrito que contenga sus respuestas antes de haberlo autorizado un miembro del Departamento Jurídico de CASA.
- No deben adivinar o especular. Si no están seguros, ofrezcan brindar una respuesta más tarde por escrito. También es correcto responder “no lo sé” si una pregunta no se encuentra dentro de su conocimiento personal directo.
- De ser necesario, solicite una interrupción temporal del interrogatorio para solicitar el asesoramiento de un miembro del Departamento Jurídico de CASA.

## VI. Partida de los inspectores

- Antes que los inspectores se retiren del establecimiento, obtenga un acuse de recibo firmado por los inspectores con el detalle de todos los documentos y cosas incautadas.
- Si alguno de los documentos incautados contiene información reservada, deben ser identificados como tal en el acuse de recibo.

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



## VII. Después de la partida de los inspectores

- Un miembro del Departamento Jurídico de CASA debe preparar un memorando que resuma las observaciones y el procedimiento llevado a cabo por los inspectores. El documento debe marcarse como “relación confidencial privilegiada entre abogado y su cliente”.
- Se debe instruir a los empleados que no hablen con la prensa ni tampoco entre ellos.
- Cualquier pregunta o consulta de seguimiento debe ser dirigida y tratada por un miembro del Departamento Jurídico de CASA.

## APENDICE 1

Para ser utilizado por la recepción u oficina de entrada en caso de una visita sorpresiva (“allanamiento”) de las autoridades gubernamentales.

Llegada sorpresiva de las autoridades o investigadores (“inspectores”)

El personal de recepción o de entrada debe:

- Mantener la calma. Ser amable y cortés con los inspectores en todo momento.
- Pedir a los inspectores que mencionen la naturaleza de la investigación a llevar a cabo.
- Solicitar y hacer copias de la orden de allanamiento y de las identificaciones de los inspectores.
- Tomar nota de cuantos inspectores arribaron y a qué organismo pertenecen.
- Comunicarse de inmediato con el Departamento Jurídico de CASA (ver cuadro con lista de contactos) y con las personas que los inspectores soliciten por su nombre.
- Informar a los inspectores que las personas correspondientes de CASA han sido notificadas y arribarán en breve. Solicitarles que esperen.
- Llevar a los inspectores a una sala de reuniones asignada previamente y ofrecerles algo para beber.
- Si se le solicita permiso para proceder, indicar que “No tengo facultades para aprobar o aceptar la inspección, por favor, esperar al personal autorizado que ya fue notificado”.
- Si los inspectores no desean esperar el arribo del miembro del Departamento Jurídico de CASA, no intentar detener físicamente o agresivamente el allanamiento.
- Permanecer con los inspectores hasta que un miembro del Departamento Jurídico de CASA arribe a la sala donde se encuentran.

## ANEXO F

### Protocolo para la Elaboración de Documentos

Los documentos mal o erróneamente enviados pueden hacer que las conductas legítimas parezcan inadecuadas e inadvertidamente conduzcan a investigaciones o a acciones legales innecesarias contra CASA y/o sus directivos. Los correos electrónicos o mensajes de texto, bromas o comentarios fuera de lugar pueden causar daños graves a CASA.

Por lo tanto, se recomienda observar lo siguiente en la elaboración de documentos:

- CITAR las fuentes de información (para dejar claro que la información no proviene de una fuente incorrecta). Si usted está presentando la opinión o la estimación de un tercero, asegúrese

# POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Cementos Avellaneda S.A.



de decirlo;

- NO utilizar palabras o frases que sugieran, inapropiadamente, mala intención (tales como “batalla”, “dominación” y “reglas de compromiso”), que denoten, inadvertidamente, un poder de mercado (por ejemplo, “apalancamiento”, “obstaculizar”, “dominante” y “bloqueo”) o que, inadvertidamente, denoten cooperación entre competidores;
- ASEGURAR que todos los borradores para la discusión estén marcados como “borrador” y no parezcan documentos finales;
- PENSAR y dirigirse en términos que favorezcan a la libre competencia (es decir, cómo los productos e iniciativas beneficiarán a los consumidores).