



|                             |                                   |                |   |
|-----------------------------|-----------------------------------|----------------|---|
| <b>POL-010G23v2</b>         | <b>POLÍTICA DE ANTI-MONOPOLIO</b> |                |   |
| <b>Fecha de elaboración</b> | 1/05/2020                         |                |   |
| <b>Fecha de revisión</b>    | 12/2/2024                         | <b>Versión</b> | 2 |

## 1. Objetivo

Promover el cumplimiento de las leyes del antimonopolio y/o relativas a competencia económica

## 2. Alcance

A todas las direcciones y gerencias de Guardia consultores

## 3. Responsabilidades

Las direcciones son responsables de cumplir y hacer cumplir lo dispuesto en esta política.

## 4. Definiciones

Monopolio: Estructura de mercado en donde existe un único oferente de un cierto bien o servicio, es decir, una sola empresa domina el mercado

Áreas de Riesgo

- La fijación de precios entre competidores es una práctica prohibida por las leyes del antimonopolio y de competencia económica.
- Reuniones de asociaciones y de industria y de comercio son foros legítimos
- Las decisiones de acerca de cuándo, dónde y cómo hacer negocios, son internas, cualquier acuerdo que incluya no-competencia, debe ser revisado y aprobado por dirección general.
- Deja a los clientes decidir que producto comprar. Está prohibido usar el poder del mercado para condicionar compras.
- No participe en Boicots con competidores. Están prohibidos los acuerdos de no negociar con ciertos proveedores, clientes u otros competidores o excluir del mercado a ciertos participantes o negar el acceso a beneficios competitivos que son accesibles a otros. Cualquier decisión de no vender a un agente económico es interna y basada en razones legítimas.
- Las fusiones, adquisiciones o asociaciones están reguladas por las autoridades.


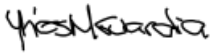
## 5. Actividades

La dirección es responsable de cumplir con las leyes antimonopolio.

- Sobre fijación de precios: Nunca discuta los precios a los que cada uno vende su cliente, si un competidor es su cliente limite las discusiones a los términos en los cuales se le venderá, segregue las funciones de los que atienden al competidor como cliente de los que se encargan de temas que compiten con el mismo, no comparta la estrategia de precios u oferta con sus competidores, no intercambie información privada, a menos que sea previamente discutido con Dirección General, segregue las áreas de estrategia comercial de las operativas
- En reuniones de asociaciones y de industria y de comercio antes de cada reunión deben leer la política de antimonopolio, es necesaria la presencia de un abogado que supervise las juntas, deben evitarse conversaciones sobre precios, mercados, clientes, volúmenes, estrategias, etc., si esto pasa excútese de manera clara y contundente.

- En fusiones, adquisiciones o asociaciones recuerde cumplir con acuerdos de confidencialidad y leyes antimonopolio, no comparta información de competidores, todo documento creado para este fin puede ser solicitado por las autoridades

**6. Anexos** No aplica.

|        | <b>ELABORÓ</b>      | <b>FIRMA</b>  | <b>AUTORIZÓ</b> | <b>FIRMA</b>  |
|--------|---------------------|---|-----------------|---|
| Nombre | Mariana Avila Ayala |  | Inés Guardia    |  |
| Puesto | CMO                 |   | CEO             |   |