

Grupo Pochteca, S.A.B. de C.V.

(“GRUPO POCHTECA”)

Política en Materia de Competencia Económica

Contenido

1. Objetivo.....	1
2. Alcance.....	1
3. Definiciones.....	1
4. Compromiso Institucional.....	2
5. Prevención de Conductas prohibidas por la Ley de Competencia	2
6. Precaución en Asociaciones y Cámaras	4
7. Precauciones en Comunicaciones con Terceros	6
8. Director de Cumplimiento; Asesoría.....	6

1. Objetivo

El objetivo de esta Política en Materia de Competencia Económica (en lo sucesivo, la “Política de Competencia Económica”) es promover la observancia de la Ley Federal de Competencia Económica (en lo sucesivo, la “Ley de Competencia”) en la operación de Grupo Pochteca, S.A.B. de C.V., así como a sus subsidiarias y empresas en las que participe directa o indirectamente o que tenga control operativo sobre las mismas (en lo sucesivo, “Grupo Pochteca” o la “Compañía”, indistintamente).

Esta Política de Competencia Económica es parte del Programa de Cumplimiento de Grupo Pochteca.

Grupo Pochteca ha crecido y tiene éxito con honestidad. Es la intención de Grupo Pochteca seguir creciendo compitiendo y probando día a día su compromiso con la competencia y con sus clientes.

2. Alcance

La Política de Competencia Económica aplica a todos los colaboradores, accionistas y miembros del Consejo de Administración y de cualquier órgano societario de Grupo Pochteca, así como a cualquier tercero o externo autorizado para actuar en nombre y representación de Grupo Pochteca (en lo sucesivo, conjuntamente, los “Sujetos Obligados”).

Es especialmente relevante que los Sujetos Obligados conozcan, entiendan e implementen estrictamente esta Política de Competencia Económica:

1. Todos los Sujetos Obligados que participen en cualquier otra cámara o asociación de la que Grupo Pochteca sea parte;
2. Todos los Sujetos Obligados que en el ejercicio de sus funciones tengan contacto con competidores de Grupo Pochteca;
3. Todos los Sujetos Obligados que desarrollen estrategias de crecimiento;
4. Todos los Sujetos Obligados que pertenezcan al departamento de ventas, y
5. Todos los Sujetos Obligados que participen en procesos de concursos privados o licitaciones públicas.

3. Definiciones

Comité de Auditoría, se refiere al Comité de Auditoría de Grupo Pochteca.

Compañía o Grupo Pochteca, significa Grupo Pochteca, S.A.B. de C.V., y sus subsidiarias y empresas en las que participe directa o indirectamente o que tenga control operativo sobre las mismas.

Director de Cumplimiento, se refiere a la persona dentro del área legal que designe el director general de la Compañía.

Política de Competencia Económica, se refiere a esta Política en Materia de Competencia Económica.

Programa de Cumplimiento, se refiere al Código de Ética de Grupo Pochteca y las demás políticas y procedimientos en materia de cumplimiento normativo y ético adoptadas por la Compañía.

Sujetos Obligados, se refiere a los colaboradores, accionistas y miembros del Consejo de Administración y de cualquier órgano societario de Grupo Pochteca, así como a Terceros Intermediarios y Socios Comerciales.

4. Compromiso Institucional

Grupo Pochteca considera la promoción de la competencia como uno de sus pilares operativos. Por ello, el Consejo de Administración de Grupo Pochteca así como sus directores están comprometidos con una actuación responsable y con apego a la Ley de Competencia.

Esta Política de Competencia ha sido aprobada por el Comité de Auditoría de Grupo Pochteca con el objetivo de que los Sujetos Obligados cuenten con la mejor información disponible y con las herramientas necesarias para cumplir con la Ley de Competencia.

El Director de Cumplimiento será la persona encargada de impulsar y supervisar el cumplimiento de esta Política de Competencia.

5. Prevención de Conductas prohibidas por la Ley de Competencia

La mejor forma de cumplir con la Ley de Competencia es evitar el riesgo de incurrir en prácticas prohibidas, mismas que se describen a continuación.

A. Prácticas Monopólicas Absolutas (colusión)

Los Sujetos Obligados deberán siempre evitar tener cualquier tipo de comunicación / interacción con competidores de Grupo Pochteca cuyo objeto o efecto sea:

1. Fijar Precios

Nunca se debe discutir o acordar con competidores precios de venta, estrategias comerciales y, en general, intercambiar información privilegiada sin asesoría legal previa.

Este tipo de práctica incluye arreglos entre competidores para alinear descuentos a clientes, porcentajes de devoluciones, condiciones crediticias y de comercialización, comisiones, tasas de interés, entre otras.

2. Manipular la oferta y la demanda

En ningún caso se debe discutir con competidores el compromiso de no distribuir, comercializar o adquirir una cantidad restringida o limitada de bienes o la prestación de un número, volumen o frecuencia restringida o limitada de servicios.

Esto es, no debe existir coordinación de esquemas comerciales a través de los cuales competidores acuerden, por ejemplo, restringir ventas (por tipo de cliente o periodo de tiempo) o definir días de descanso.

3. Dividirse el mercado

Se prohíbe toda discusión con competidores con el objeto de dividir, distribuir, asignar o imponer porciones o segmentos del mercado actual o potencial de bienes o servicios, mediante clientelas, proveedores, tiempos o espacios determinados o determinables. Un ejemplo de este tipo de prácticas prohibidas es la asignación de clientes entre distintos competidores.

4. Coludirse en concursos o licitaciones

Todo acuerdo entre competidores para establecer, concertar o coordinar posturas en concursos privados o licitaciones públicas está prohibido, por lo que toda comunicación relacionada con este tipo de prácticas se debe evitar por completo.

5. Intercambio de información

Todo intercambio de información con el objeto o efecto de llevar a cabo cualquiera de las conductas antes señaladas está prohibido. Al intercambiar información sensible entre competidores, como puede ser precios, clientes, condiciones comerciales y de crédito, se podría actualizar una práctica monopólica absoluta.

Igualmente, es relevante destacar que todo acuerdo de no-competencia con competidores es considerado una práctica monopólica absoluta penada por la Ley de Competencia.

Finalmente, es de gran importancia tener en mente que la Ley de Competencia sanciona la conducta independientemente del resultado – aunque no se materialice en el mercado -. Esto es, la intención es suficiente para incurrir en una práctica prohibida que puede ser sancionada por la autoridad competente.

B. Prácticas Monopólicas Relativas (Abuso de Poder Dominante)

Adicionalmente, los Sujetos Obligados no deben realizar sin previa asesoría legal prácticas que tengan como objeto o efecto:

1. Desplazar indebidamente a un competidor o “agente económico” del mercado;
2. Impedirle acceso al mercado a un “agente económico”, o
3. Establecer ventajas exclusivas en favor de uno o varios agentes económicos.

La Ley de competencia establece trece conductas susceptibles de constituir una práctica de este tipo, que son: (i) la segmentación de mercado, (ii) la fijación de precios de reventa, (iii) ventas atadas, (iv) exclusividades, (v) negativa de trato, (vi) boicot, (vii) depredación de precios, (viii) descuentos por lealtad o ventas condicionadas, (ix) subsidios cruzados, (x) discriminación de precios, (xi) elevación de costo a rivales, (xii) obstáculos a la adquisición de insumos esenciales, y (xiii) estrechamiento de márgenes.

Estas conductas pueden ocurrir unilateralmente o verticalmente entre agentes que participen en distintos eslabones de una cadena productiva (por ejemplo, fabricantes y distribuidores).

A este tipo de prácticas también se les conoce como “abuso de poder dominante” y son “relativas” porque no son necesariamente ilegales. Se deben configurar una serie de elementos, incluyendo que el agente económico que las realice tenga poder sustancial en el mercado. En este contexto, en todo caso se debe contar con asesoría legal antes de realizar la práctica.

6. Precaución en Asociaciones y Cámaras

Las asociaciones y cámaras de la industria en las que participa Grupo Pochteca son foros legítimos de discusión. Sin embargo, al ser espacios donde se reúnen competidores de una misma industria o mercado, se deben de tomar una serie de precauciones para evitar incurrir en conductas prohibidas por la Ley de Competencia.

Se distinguen las siguientes tres medidas que los Sujetos Obligados deben implementar en toda participación en asociaciones y cámaras:

1. Evitar toda discusión con competidores que pueda resultar en la participación en una práctica monopólica prohibida.
2. En caso de considerar que alguno(s) de lo(s) participante(s) en las sesiones de la asociación menciona algún tema sensible que podrían resultar en la comisión de una práctica prohibida o solicita algún tipo de información al respecto, se debe:
 - a. Excusar de la sesión inmediatamente de manera expresa y clara, y
 - b. Contactar al Director de Cumplimiento para reportar lo sucedido.
3. Asegurarse y/o solicitar que la cámara o asociación a las que pertenezca Grupo Pochteca cuente con protocolos antimonopolio y la presencia de un abogado especialista en la materia que supervise las sesiones.

Una política antimonopolio dentro de las asociaciones brinda certeza a sus miembros respecto al tipo de actividades que se pueden llevar a cabo en las mismas y cuáles podrían ser riesgosas. La autoridad en materia de competencia económica ha señalado las siguientes recomendaciones:

1. Información sobre estrategias de precios, descuentos, términos o condiciones sobre la venta o compra de productos

Las asociaciones no deben servir como vehículo para que competidores intercambien información sobre precios, descuentos y términos o condiciones sobre la venta o compra de productos de sus asociados. Las asociaciones no deben sugerir, recomendar, avalar, criticar, ni discutir de forma alguna, información sobre estos aspectos. Lo anterior incluye no discutir, ni sugerir, mecanismos a los participantes que de cualquier forma puedan determinar o manipular los precios o la forma de ajustarlos ante variaciones en costos o cambios en el mercado.

2. Información sobre clientes, territorios, “zonas de influencia” o segmentos de mercado

Las asociaciones no deben servir como foros de discusión de listas o portafolios de clientes, territorios, “zonas de influencia” o segmentos de mercado, ni como un vehículo para vigilar la segmentación del mercado entre sus asociados o para impedir o encarecer a sus clientes la rotación ente distintos proveedores.

Esto incluye el no intercambio de información individualizada de clientes o proveedores o de transacciones individuales o de negociaciones con clientes.

3. Información relacionada con la oferta

Las asociaciones no pueden calificar la oferta disponible en el mercado, ni sugerir formas de restringirla, ni la conveniencia de imponer “cuotas” a alguno o distintos participantes. Esto incluye evitar intercambio de información individualizada y reciente sobre ventas, con el objeto o efecto de limitar la oferta.

Las asociaciones no deben “ordenar” el mercado. El intercambio de información que pueda tener como resultado un acuerdo colusorio podría derivar en responsabilidad tanto para la asociación como para sus miembros.

4. Información sobre licitaciones públicas

Las asociaciones no deben favorecer ni actuar como un foro de discusiones respecto a la participación y las posibles posturas de sus asociados en licitaciones públicas, ni facilitar el intercambio de información sobre decisiones de sus agremiados al respecto.

5. Otras restricciones

Finalmente, las asociaciones deben considerar lo siguiente: (i) no deben condicionar o negar membresías o la permanencia de sus miembros como represalias a decisiones comerciales, (ii) sus criterios de admisión deben ser razonables y no discriminar en razón de decisiones comerciales que competen a los agentes económicos, y (iii) respecto al intercambio de información que puede llevarse a cabo entre asociados se debe cuidar que:

- a. La asociación o cámara no sirva como vehículo del intercambio de información, interfiriendo en la actuación independiente de sus agremiados. En todo caso, la información debe ser pública y abierta a los participantes en el mercado – sean o no miembros de la cámara o asociación-.
- b. De realizarse intercambio de información, ésta debe ser recolectada por un tercero independiente a los miembros de la asociación, quien debe evitar proporcionar información desagregada a los miembros y dar recomendaciones que pudieran resultar en violaciones a la Ley de Competencia. Esta salvaguarda es inclusive más relevante cuando los miembros de la administración de la asociación son los mismos competidores y/o la gestión de la asociación se lleva a cabo por competidores.
- c. No se puede obligar a los asociados a proporcionar o intercambiar información.
- d. Contar con una agenda establecida antes de cada reunión y llevar un registro detallado de todos los puntos discutidos en las reuniones.
- e. Tanto los representantes de las cámaras o asociaciones, como sus miembros, deben contar con capacitación sobre el alcance de la Ley de Competencia, en específico sobre las prohibiciones en materia de acuerdos entre competidores.

Se debe tener en cuenta que se puede ser sancionado por llevar a cabo directamente estas conductas o por ayudar a que se realicen.

La falta de políticas por parte de las cámaras y asociaciones no exime a los Sujetos Obligados de responsabilidad, por lo que los mismos deben estar conscientes y familiarizados con las medidas antes descritas.

7. Precauciones en Comunicaciones con Terceros

En las comunicaciones con competidores, proveedores y/o clientes, e inclusive en comunicaciones internas relacionadas sobre temas sensibles, siempre se debe cuidar tanto el fondo del mensaje, como el lenguaje utilizado, para evitar que existan malas interpretaciones de dichas comunicaciones. Las siguientes son algunas recomendaciones:

1. Evitar frases como “solo para tus ojos”, “borrar después de leer”, “no copiar”, “acuerdo de la industria o sector” y similares.
2. Se sugiere especificar que los comunicados son “confidenciales”.
3. Revisar a quien se envían las comunicaciones, teniendo cuidado con funciones como “responder a todos”.
4. Nunca destruir, alterar o falsificar documentos o registros.

8. Director de Cumplimiento; Asesoría

En caso de tener cualquier duda respecto con esta Política de Competencia Económica o con la legalidad de alguna práctica siempre se debe contactar al Director de Cumplimiento.

Si algún Sujeto Obligado tiene alguna duda respecto a la legalidad de las denominadas prácticas monopólicas absolutas NO se deben realizar. Este tipo de prácticas son conocidas como “colusorias” o “carteles”. Para el caso las prácticas monopólicas relativas, la legalidad de las mismas se debe revisar caso por caso. En caso de determinar que una práctica de este tipo es “aceptable” se deberá documentar debidamente el resultado favorable en la competencia por la realización de la práctica correspondiente. Por lo anterior, siempre se debe consultar al Director de Cumplimiento con el objeto de determinar la legalidad de la misma.

La asesoría legal profesional es de gran importancia. Nunca se debe dudar de preguntar.

En caso de considerar que algún Sujeto Obligado o alguien dentro de Grupo Pochteca puede estar cometiendo una práctica anticompetitiva se debe detener inmediatamente la conducta y reportarla al Director de Cumplimiento. El aviso debe darse de forma inmediata para que se puedan investigar los hechos y tomar las decisiones correspondientes.

Por otro lado, si se tiene conocimiento de que alguno de los competidores de Grupo Pochteca u otros participantes del mercado pueden haber incurrido en alguna conducta que pueda constituir una práctica anticompetitiva, también es importante reportarlo inmediatamente al Director de Cumplimiento.