



**POLÍTICA DE CUMPLIMIENTO CON  
LA NORMATIVA DE LIBRE COMPETENCIA**

**SAN FERNANDO S.A.**

## 1. OBJETIVO

Establecer compromisos que aseguren la adopción de las mejores prácticas en materia de libre competencia a nivel de toda la organización, considerando todas las actividades y relaciones que la Compañía mantiene con sus proveedores, competidores y clientes.

## 2. ALCANCE

Esta Política y los compromisos que en ella se asumen aplican a la empresa en su conjunto y a todos los colaboradores y actividades que realicen San Fernando y sus subsidiarias.

## 3. RESPONSABILIDAD

### **Todos los colaboradores en general son responsables de:**

- Aplicar en sus actividades lo dispuesto en esta Política, independientemente de su labor en la empresa o cualquier otra condición.

### **Gerencia Legal es responsable de:**

- Absolver las dudas relacionadas al alcance de la presente política, así como de preguntas relacionadas al cumplimiento con la regulación de libre competencia o los compromisos asumidos en esta Política.

### **Gerente Legal, el Gerente Corporativo de Gestión Humana y el responsable de la Gerencia a la que pertenecen la o las personas denunciadas (Comité de Cumplimiento con el Programa de Libre Competencia) serán responsables de:**

- Determinar el grado de responsabilidad y sanción aplicable al/los colaborador/es que transgredan la presente política.

## 4. DEFINICIONES

### **Libre competencia**

Se refiere a libre interacción entre oferta y demanda que se genera en un mercado, donde tanto consumidores (demanda) como vendedores (oferta) tienen libertad para ejercer sus propias decisiones: entrar o salir del mercado, adquirir o no productos, entre otros. Vulnerar la libre competencia, de manera coordinada o unilateral, genera un perjuicio sobre la eficiencia económica y el bienestar social.

### **Abuso de posición de domino**

El abuso de posición de domino se genera cuando una empresa, con una posición dominante en un mercado específico, utiliza dicha ventaja para, de alguna manera, restringir la competencia.

### **Colusión vertical**

La colusión vertical implica que un grupo de agentes, ubicados en distintos niveles de la cadena de producción, se ponen de acuerdo para limitar la competencia de otros grupos.

#### **Colusión horizontal**

La colusión horizontal se establece cuando un grupo de agentes que compiten entre sí, dejan de hacerlo en base a un acuerdo en el que definen precio, repartición de mercado u otro.

#### **DAV**

Distribuidor de aves vivas.

#### **DAE**

Distribuidor aliado especializado.

#### **DAL**

Distribuidor aliado en Lima.

#### **DAP**

Distribuidor aliado en provincia.

## **5. REFERENCIAS**

- Decreto Legislativo N° 1034; “Ley de represión de conductas anticompetitivas”.
- Manual de cumplimiento con la libre competencia de San Fernando.

## **6. POLITICAS**

### **6.1 Compromisos asumidos por San Fernando**

- Se deben aplicar las mejores prácticas en materia de libre competencia a nivel de toda la organización.
- Se deben difundir los compromisos asumidos y los lineamientos establecidos en esta Política hacia todos sus colaboradores.
- Se debe proveer material y capacitación a sus colaboradores en relación con la ejecución de esta Política.
- Se debe monitorear de manera continua los procesos que se ejecutan en torno a la operación normal de San Fernando para detectar cualquier posible desvío respecto de los compromisos y lineamientos establecidos en esta Política.
- Se debe implementar mecanismos de comunicación que permitan a los colaboradores aclarar dudas sobre la coherencia de sus actividades con las buenas prácticas en términos de libre competencia y/o alertar sobre potenciales desvíos.
- Se deben priorizar estándares éticos en todas las actividades de San Fernando, manteniendo la independencia y autonomía en la toma de decisiones.

## **6.2 Identificación de buenas prácticas**

- Para manifestar su compromiso con el cumplimiento de la normativa de libre competencia, San Fernando debe identificar las mejores prácticas en el trato con los principales agentes a través de cuya relación una mala práctica podría poner en riesgo el respeto por la libre competencia. De esta manera, asume compromisos de cara a la relación que mantiene o pueda mantener con competidores, proveedores y clientes.

### **6.2.1. Relación con competidores**

- San Fernando debe tomar todas sus decisiones comerciales con independencia a las de sus competidores y no tolerar ninguna forma de coordinación que tenga por finalidad evitar, limitar o restringir la competencia.
- No se deben tomar decisiones conjuntas con la competencia sobre niveles de precios, descuentos o bonificaciones, volúmenes de producción, calidad de productos, fechas de lanzamiento, ofertas en licitaciones, desarrollo tecnológico o cualquier otro aspecto relacionado a las actividades que realiza.
- No se debe coordinar con la competencia para repartir clientes, territorios, contratos de exclusividad de cualquier tipo, o cualquier otro aspecto relacionado en ninguna de sus líneas de negocio o canal de comercialización.
- No se debe compartir con la competencia ningún tipo de documento que contenga información clave que pueda permitir, facilitar o incentivar cualquier esquema de coordinación.
- No se debe aceptar ni solicitar a la competencia ningún tipo de documento que contenga información clave sobre sus operaciones o estrategias comerciales. La empresa obtiene toda su información de mercado a partir de fuentes legítimas y públicas.
- Se debe participar de reuniones gremiales valiéndose de herramientas formales que aseguren una colaboración ética en línea con los objetivos de esta Política. Para tal caso se deben elaborar agendas de discusión y minutas, a la vez que establece mecanismos internos para detectar, rechazar y reportar potenciales invitaciones por terceros a incurrir en conductas coordinadas.

### **6.2.2. Relación con proveedores**

- San Fernando no debe abusar de su posición para establecer condiciones abusivas con sus proveedores o sabotear a sus competidores. La escala de producción de San Fernando en los mercados en los que participa le podría conferir alto poder de negociación con determinados proveedores, lo cual puede generar condiciones favorables que complementen su buena gestión.
- No se debe exigir a los proveedores la venta exclusiva de insumos críticos a favor de la compañía con el objetivo de limitar la capacidad de abastecimiento de sus competidores.

- No se deben imponer condiciones restrictivas en los contratos con proveedores que tengan por objetivo limitar la normal operación de sus competidores.

### **6.2.3. Relación con clientes**

- San Fernando no debe abusar de su posición para establecer condiciones abusivas con sus clientes o sabotear la relación que sus competidores pueden establecer con estos. La calidad de los productos, la importancia de la marca construida a partir de una trayectoria histórica y la excelencia en servicios hacen que San Fernando se alce como una de las empresas líderes en varios de los sectores en los que opera, lo cual le confiere un rol privilegiado frente a sus clientes.
- No se deben celebrar relaciones comerciales que establezcan condiciones desiguales entre clientes cuando estas impliquen prestaciones equivalentes y no exista un sustento económico o comercial que lo justifique.
- No imponer, de manera directa o indirecta, la compra de determinados productos, principalmente de aquellos productos nuevos o de baja demanda.
- No se debe restringir, de manera directa o indirecta, la libertad de sus clientes a determinar sus propios niveles de precios de venta al público. Todos los precios de reventa que otorga San Fernando a sus distribuidores (DAV, DAE, DAL, DAP) o a puntos de ventas tienen naturaleza de precios sugeridos.
- No se debe restringir la posibilidad de los clientes a adquirir o acceder a productos de la competencia.
- No se debe restringir la exhibición de productos de la competencia en espacios comunes como equipos de refrigeración compartidos, anaqueles, islas o góndolas, por ejemplo.
- No se deben restringir los esfuerzos o atender contra las herramientas de publicidad de la competencia en cualquier medio.
- Asegurar que la difusión de la propuesta de valor hacia los clientes se fundamente en las fortalezas de la marca San Fernando y no a costa de lenguaje peyorativo respecto de la competencia.

### **6.3 Compromiso de los colaboradores**

- Todos los colaboradores deben informarse adecuadamente respecto del contenido de esta Política.
- Todos los colaboradores deben complementar la lectura de este documento con la lectura del Manual. A partir de ambos instrumentos los colaboradores deben ser capaces de identificar situaciones riesgosas en materia de libre competencia y, de esa manera, rechazar cualquier práctica anticompetitiva o solicitud para incurrir en estas.
- Todos los colaboradores deben comunicar de manera oportuna a las autoridades pertinentes ante cualquier alerta sobre posibles prácticas anticompetitivas.

- Cualquier incumplimiento con los lineamientos de esta Política o el Manual deberán ser considerado una falta grave.
- Fernando debe evaluar la participación de los colaboradores en la conducta con el fin de establecer niveles de responsabilidad. Se deberán establecer sanciones en función al grado de participación y a la gravedad de la conducta realizada, las cuales podrían llegar hasta la terminación de la relación laboral por falta grave.

#### **6.4 Consecuencias de transgresiones a la política**

San Fernando no debe tolerar ningún incumplimiento deliberado con los compromisos asumidos en esta Política o con las recomendaciones y lineamientos establecidos en el Manual.

Todo colaborador que incurra en incumplimientos deliberados debe ser sujeto a la imposición de medidas disciplinarias, independientemente de su posición, trayectoria o cargo que ejerza en la empresa.

Cualquier colaborador que sospeche de la existencia de una conducta que transgreda con lo mencionado debe alertar a la empresa a través el canal establecido en esta Política. La identidad del colaborador denunciante debe ser protegida a lo largo y después de finalizado el proceso de investigación interna. Los encubrimientos deliberados a transgresiones a los compromisos establecidos en esta Política deben ser considerados transgresiones en sí mismas.

En caso San Fernando detecte o reciba una alerta sobre un potencial incumplimiento, la empresa debe iniciar una investigación interna para determinar el grado de responsabilidad del colaborador o colaboradores involucrados.

El grado de responsabilidad debe ser determinado por un “Comité de Cumplimiento con el Programa de Libre Competencia”, el cual debe estar conformado por el Gerente Legal, el Gerente Corporativo de Gestión Humana y el responsable de la Gerencia a la que pertenecen la o las personas denunciadas.

El Comité debe considerar los siguientes mitigantes al momento de determinar el grado de responsabilidad y sanción aplicable:

- Cooperación del empleado con la investigación interna
- El empleado no ejerce un rol de gerencia
- La conducta fue fomentada o impuesta por un colaborador de mayor rango

Las sanciones deben incluir notificaciones formales, requerimientos de capacitación en materia de libre competencia, suspensión de planes de promoción, pérdida del derecho a compensaciones salariales no legales o la terminación de la relación contractual.

En caso de que el empleado haya actuado de buena fe y siguiendo las disposiciones establecidas en el Programa, este debe ser evaluado a fin de ser exento o no de recibir medidas disciplinarias. Asimismo, San Fernando debe evaluar si el empleado podrá recibir ayuda legal, de ser necesaria, y hasta donde la ley lo permita.

