



POLITICA DE LEYES SOBRE COMPETENCIA

Introducción

Las prácticas contrarias a la competencia impiden el sano funcionamiento de los mercados, la competencia leal y, en última instancia, afectan a los consumidores. Las leyes de competencia tienen como objetivo proteger a los consumidores promoviendo una competencia libre y sin distorsiones entre las empresas, protegiendo la toma de decisiones independiente de los participantes en el mercado y evitando el uso indebido del poder de mercado.

Si no se aborda el riesgo de prácticas anticompetitivas esto puede perjudicar nuestra reputación y dar lugar a investigaciones, multas y/u otras sanciones que afecten a la empresa o a individuos.

Esta Política de leyes sobre competencia establece el enfoque de Volcan para garantizar que cumplamos plenamente las leyes de competencia aplicables a nuestras actividades comerciales y que gestionemos adecuadamente los riesgos relacionados.

¿A quién es aplicable esto?

Esta Política se aplica a todos los empleados, directores y gerentes, así como a los contratistas bajo la supervisión directa de Volcan, que trabajan para la oficina corporativa o una unidad minera de Volcan, o que son directa o indirectamente propiedad de, o controlados u operados por Volcan.

Hacemos valer nuestra influencia sobre las empresas conjuntas que no controlamos para incentivarlas para que actúen de forma coherente con la intención de esta política.

¿Cuál es nuestro compromiso?

Nos hemos comprometido a competir de manera leal en todas nuestras operaciones y a no participar en prácticas que restrinjan la competencia justa en el mercado. Las leyes prohíben (i) los acuerdos que perjudican a la competencia y (ii) el abuso de poder en el mercado por parte de las empresas dominantes.

Somos conscientes de que los mayores riesgos se producen al tratar con nuestros competidores, en particular si se celebran acuerdos comerciales, se coordina la estrategia o se intercambia información sensible.

También estamos atentos a los riesgos que pueden surgir al negociar con clientes y proveedores, por ejemplo, en el contexto de los acuerdos de agencia o de compra de la producción completa.

Entendemos que las infracciones más graves de la ley de competencia (infracciones graves) son ilegales, aunque no tengan ningún impacto en el mercado y no produzcan ningún beneficio. El hecho de que nuestros competidores puedan tener una conducta similar no es una excusa e incluso puede considerarse un factor agravante.

Tratar con competidores

No pactamos ilícitamente con los competidores de Volcan. Por ejemplo, no fijamos precios, no asignamos mercados o clientes, no restringimos la producción o la capacidad, no participamos en la manipulación de ofertas ni boicoteamos colectivamente a clientes o proveedores. Los acuerdos para fijar los salarios y beneficios o para no contratar a los empleados de otra empresa también pueden constituir una infracción grave.

Entendemos que la colusión puede tener lugar a través de acuerdos formales por escrito para coludir, así como acuerdos informales, no escritos, por ejemplo, mediante un entendimiento común para coordinar el comportamiento.

Si llegamos a un acuerdo con un competidor, seguimos todas las directrices pertinentes de Volcan y consultamos con las áreas Legal y Cumplimiento.

Intercambio de información comercial sensible

No discutimos ni compartimos información comercialmente sensible con nuestros competidores, a menos que exista una razón legítima, ya que esto puede ser en sí mismo una infracción grave de la ley de competencia. No compartimos información detallada sobre precios, costos y volúmenes actuales y futuros, ni sobre la estrategia y los planes de inversión futuros, ya que este tipo de información es particularmente de alto riesgo.

Incluso un intercambio puntual, o la simple recepción de información de alto riesgo de un competidor (ya sea por escrito o en una conversación) puede constituir una infracción, por lo que estamos en alerta en

nuestras interacciones con competidores, incluso en eventos informales o sociales. Debemos abstenernos activamente de tales intercambios.

No compartimos información de alto riesgo con nuestros competidores. Debemos informar a las áreas Legal y Cumplimiento si recibimos o se nos pide que compartamos este tipo de información con un competidor.

Podemos compartir información menos sensible desde el punto de vista comercial por razones comerciales legítimas, siempre y cuando se apliquen las salvaguardias procedimentales adecuadas (por ejemplo, agregar o anonimizar los datos y asegurarnos de que los datos solo se compartan con quienes los necesitan).

Para más información, si negociamos un acuerdo con un competidor, seguimos todas las directrices pertinentes de Volcan y consultamos con las áreas Legal y Cumplimiento, según proceda.

Tratar con proveedores, clientes y agentes

Entendemos que la mayoría de los acuerdos (por ejemplo, para la compra o venta de productos básicos) con proveedores, clientes y agentes (acuerdos verticales) están permitidos por la ley de competencia, pero algunos no lo están.

Los riesgos son mayores cuando el proveedor, el cliente o el agente es también un productor competidor. No debemos firmar acuerdos de agencia o comercialización con productores de la competencia sin consultar a las áreas Legal y Cumplimiento.

Estamos atentos a ciertas cláusulas que se consideran infracciones graves en los acuerdos verticales y que conllevan importantes sanciones.

No debemos imponer ni acordar las siguientes restricciones en los acuerdos con proveedores o clientes, sin consultar previamente con las áreas Legal y Cumplimiento:

- Restricciones del precio de reventa: exigir al comprador, directa o indirectamente, que respete un determinado precio al vender un producto a sus propios clientes, inclusive fijando precios mínimos.
- Restricciones territoriales de clientes: Restringir para el comprador la reventa de producto a cualquier territorio, cliente o grupo de clientes, o dictar el destino o grupo de clientes a los que el comprador puede revender el producto.
- Restricciones de la participación en los beneficios: exigir que el comprador transfiera a un proveedor una determinada fracción del margen obtenido por la reventa de la mercancía a sus propios clientes.
- Restricciones del intercambio de información: exigir al comprador que facilite información sobre sus propios clientes (por ejemplo, su identidad o los precios que se les han ofrecido).

Los acuerdos de agencia/comercialización exclusiva y los acuerdos de suministro/distribución (incluidos los acuerdos de compra de la producción completa) también pueden infringir la ley de competencia bajo determinadas circunstancias. Si celebramos un acuerdo con un proveedor o cliente, seguimos todas las directrices pertinentes de Volcan y consultamos con las áreas Legal y Cumplimiento, según proceda.

Abuso de posición dominante/explotación del poder de mercado

Las empresas dominantes deben mantener normas de comportamiento especialmente altas en sus relaciones con terceros. Volcan opera en mercados muy competitivos. Por lo general, los problemas de posición dominante no surgen a menos que una empresa tenga una cuota de mercado del 40% o más. Si celebramos un acuerdo con un proveedor, cliente o agente, seguimos todas las directrices pertinentes de Volcan y consultamos con las áreas Legal y Cumplimiento, según proceda.

Línea de Denuncias

Cada uno de nosotros es responsable de garantizar el cumplimiento de nuestros compromisos. Volcan espera que sus empleados y contratistas hablen abiertamente y planteen sus preocupaciones sobre posibles infracciones del Código de Conducta y de esta política a su gerente, supervisor o a través de los canales de la Línea de Denuncias. Estos están a disposición de los empleados, los contratistas y las partes externas. Volcan toma en serio todas las comunicaciones de denuncias y las tramita sin demora.

Volcan no tolera represalias contra ninguna persona que hable abiertamente sobre conductas que considere poco éticas, ilegales o que se opongan a nuestro Código de Conducta y a nuestras políticas, incluso si la denuncia no se confirma, siempre que el denunciante no haya presentado una denuncia falsa deliberadamente.

Gestión de Consecuencias

Nuestras políticas apoyan nuestros Valores y nuestro Código de Conducta, y reflejan lo que es importante para nosotros. Tomamos muy en serio las infracciones de nuestras políticas. Dependiendo de la gravedad del incumplimiento, las consecuencias serán sancionadas de acuerdo con el Estándar de Gestión de Consecuencias.

Recursos adicionales

Nuestros valores

Código de Conducta

Guía de leyes sobre competencia: Tratar con competidores

Guía de leyes sobre competencia: Tratar con proveedores, clientes y agentes

Guía de leyes sobre competencia: Respetar las leyes sobre competencia en las transacciones de fusiones y adquisiciones

Nuestro Propósito

**“ Proveer de forma responsable
los productos que hacen posible
la vida cotidiana ”**



Glencore plc
Baarer mattstrasse 3
CH-6340 Baar
Suiza

TEL 709 2000
FAX +41 41 709 3000
EMAIL info@glencore.com
WEB glencore.com