

CEMEX

Política Global de Competencia Económica

“En CEMEX tenemos un compromiso a largo plazo con la ética y la integridad, lo cual nos ayuda a conducir nuestros negocios de una manera justa y transparente. Todas las estrategias de negocios llevados a cabo en CEMEX están basadas en el principio de comercio justo y competencia. Es una política definitiva y firme de CEMEX el conducir nuestras acciones en estricto cumplimiento con la normatividad en materia de competencia económica que sea aplicable”

-Fernando González Olivieri,
CEO.

| | |
|-------------------------|--|
| Actualizado por: | Raúl Sergio Salinas Tijerina Director de Cumplimiento, Corporativo de Gobierno y E-Business (Neoris). |
| Aprobado por: | Ramiro Villarreal Morales Vicepresidente Ejecutivo de Jurídico y Secretario del Consejo. |

Introducción:

El objetivo de la Política Global de Competencia Económica de CEMEX (la “Política”) es promover el cumplimiento de las leyes sobre competencia económica aplicables en los países en los que operamos. Las leyes sobre competencia económica están diseñadas para:

- Garantizar la libre competencia y concurrencia en una economía capitalista; y
- Prohibir el comportamiento que viole las leyes sobre competencia económica ya sea por un solo agente o por varios agentes actuando en conjunto.

Esta Política busca cubrir los principios básicos de las leyes en materia de competencia económica y regulaciones que aplican a nuestra operación normal de negocios, así como a las relaciones entre CEMEX y sus clientes y proveedores, permitiendo la identificación de riesgos y áreas de oportunidad, al igual que mecanismos de solución de problemas dentro de CEMEX.

CEMEX espera que todos sus empleados reporten cualquier incumplimiento de la Ley e investigue cualquier actividad que pudiera incumplir con ésta.

Alcance

Esta Política es aplicable a todos los empleados, personal, proveedores y clientes de CEMEX, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias así como sus afiliadas (en su conjunto, “CEMEX”).

¿Qué son las leyes en materia de competencia económica?

Las leyes de competencia económica prohíben prácticas en los negocios que limiten la competencia. Dentro de las leyes anti competencia, acuerdos y arreglos que previenen y restringen la competencia, o buscan hacerlo, pueden ser consideradas ilegales, si ese acuerdo está por escrito, oral, formal o informal.

Es importante observar que, bajo las leyes de competencia económica, los contratos no necesariamente requieren legitimidad formal para que sean considerados como violatorios de dichas leyes. Un contrato no necesita estar por escrito o incluso estar basado en un acuerdo verbal; los acuerdos ilegales se pueden inferir de conductas y otra información, como:

- Llamadas telefónicas;
- Correos electrónicos;

- Juntas;
- Ser vistos en las mismas ferias comerciales;
- Conductas en licitaciones;
- Tiempo para tomar decisiones sobre establecimiento de precios; o
- Participar en reuniones de asociaciones comerciales

¿Cuál es el objetivo de la Leyes de Competencia Económica?

- Actuación con terceros: es ilegal que dos o más agentes acuerden restringir el comercio sin justificación alguna.
- Actuación individual: una compañía no puede monopolizar ilegalmente o tratar de monopolizar un producto, servicio o abusar de una posición dominante.

NOTA: Las Leyes de Competencia Económica no prohíben las restricciones de comercio, solamente aquellas que son irrazonables.

¿Por qué debemos familiarizarnos con las Leyes de Competencia Económica?

Cada representante de CEMEX es responsable de asegurar su propio cumplimiento con las Leyes de Competencia Económica o esta Política. Es importante recordar lo siguiente:

- CEMEX es una compañía global con operaciones en todo el mundo.
- Más de 100 países tienen sus propias leyes sobre competencia económica
- La aplicación de las leyes de competencia económica es ejercida de manera conjunta, principalmente, a través de la cooperación de gobiernos alrededor del mundo.
- Nuestras operaciones pueden impactar a más de un país y por lo tanto están sujetas a distintas leyes.

Los empleados, directores y clientes de CEMEX deben de estar familiarizados con esta Política, así como con las leyes locales que pudieran aplicarle a usted. Usted debe saber reconocer cuándo es necesario solicitar consejo de su departamento legal correspondiente.

Principales Áreas de Riesgo bajo las Leyes sobre Competencia Económica

Existen diferentes acuerdos que son ilegales por sí mismos; en esas circunstancias, el propósito u objeto de dichos acuerdos es irrelevante. Estos incluyen, pero no están limitados

a:

a) Carteles

- (i). Fijación de precios
- (ii). Reuniones de cámaras de industria y de comercio
- (iii). División de mercado
- (iv). Límites de producción

b) Relaciones entre clientes y proveedores

- (i). Selección de clientes y negativa a tratar
- (ii). Vinculación/Trato recíproco
- (iii). Acuerdos con distribuidores y concesionarios
- (iv). Adquisiciones cooperativas

c) Relaciones con competidores

- (i). Boicots
- (ii). Encuestas industriales

d) Transacciones corporativas anticompetitivas

- (i). Fusiones y adquisiciones
- (ii). *Joint ventures*

e) Discriminación de precios

- (i). Discriminación en soporte de comercialización
- (ii). Responsabilidades del comprador
- (iii). Corretajes ficticios.

f) Monopolización

- (i). Poder Monopólico
- (ii). Adquisición Ilegal o Conservación del Poder Monopólico

g) Patentes

- (i). Fraudes en las oficinas de patentes
- (ii). Mala fe en su cumplimiento
- (iii). Prácticas restrictivas de concesión de licencias

a) Cárteles

Los cárteles son una de las más comunes formas de violación de acuerdos de competencia económica. Ésto implica diferentes situaciones donde las compañías acuerdan no competir

entre ellos, mediante la fijación de precios, restringir la producción, fraudes en las licitaciones, división de mercados o regiones. Los acuerdos sobre Carteles usualmente incluyen precios, términos de créditos, descuentos, clientes y áreas de suministro, lo cual ganaran contratos y ofertas, entre ellos. La participación en Carteles puede incurrir en penalidades severas, incluyendo prisión a los empleados los cuales participen.

(i) Fijación de precios

La fijación de precios ocurre cuando los competidores hacen un acuerdo mediante el cual buscan fijar los precios del comercio, por ejemplo mediante acuerdos para implementar descuentos. Para evitar acusaciones de fijación de precios:

- Nunca discuta los precios a los que cada uno vende a sus clientes.
- Si un competidor es también su cliente, limite estrictamente sus discusiones a los términos en los cuales se le venderá. Si es necesario, separe de una manera clara a aquellos trabajando en el proyecto y a aquellos que manejan las operaciones competitivas.
- Todas las licitaciones para trabajos deben ser independientes; nunca comparta estrategias de licitaciones con competidores.
- Nunca intercambie información no considerada como pública, salvo que sea previamente aprobado por el Departamento Legal.
- Cumpla con los lineamientos internos del área Legal y de Administración durante los procesos de *due diligence* o procesos de integración post-adquisiciones (*post merger integration processes*).
- Evite cualquier acto que pueda ser interpretado como una determinación de precios anticompetitiva (revise con el Departamento Legal cualquier aviso de aumento en precios).

(iv). Asociaciones de Industria y Comercio

Las asociaciones de industria y comercio pueden ser foros legítimos de discusión de legislación, políticas de seguridad pública y otros temas relevantes que rodean al comercio y al mercado. Estas asociaciones no deben de ser utilizadas o percibidas como una oportunidad para formar o mantener un cártel.

Es importante recordar que estas son juntas con la competencia, y por lo tanto se tiene que tomar en consideración lo siguiente:

- Solo asistir las juntas que sean absolutamente necesarias.
- Las juntas de asociación deben tener una declaración sobre competencia económica leída al inicio, y un abogado deberá estar presente para que supervise todos los temas.
- Tener y seguir una agenda en cada junta. Esperar entre cada junta para asegurar que todos los miembros presentes firmen.
- Las conversaciones sobre precios, mercados, clientes, volúmenes y estrategias, entre otros, deben ser evitadas, durante y hasta después de las juntas.
- Si la conversación se desvía de los temas acordados en la minuta:
 - Retírese de manera clara y contundente;
 - Llame al Departamento Legal para más consejos al respecto.

(iii). **División de mercado**

Las decisiones sobre cuándo, dónde y cómo hacer negocios se deben de hacer de forma interna. Los acuerdos entre competidores para dividir el mercado, territorio o clientes generalmente son ilegales. Además, está prohibido conspirar con otros competidores para compartir el mercado, acordando no vender en el mismo mercado geográficamente o al mismo cliente, y/o acordar que un competidor será un licitador menor en cualquier adquisición. Un elemento clave para definir la división de mercado puede ser una posición dominante de mercado, que se traduce como el abuso del poder de dicho mercado, teniendo control de los precios, o que puede excluir a la competencia en un mercado relevante para disminuir la competencia. Cualquier acuerdo comercial que implique una no-competencia deberá ser revisado y aprobado por el Departamento Legal.

(iv). **Límites de Producción**

Los límites de producción que controlan la cantidad de bienes o servicios producidos o proporcionados, es ilegal cuando dichas acciones son destinadas para asegurar que los precios se mantengan altos para el beneficio de ciertos competidores, clientes y/o proveedores.

b) Relaciones con Clientes y Proveedores

CEMEX debe enfrentarse de una manera justa con sus clientes y proveedores para que exista un mejor progreso en la competencia de los productos y servicios de CEMEX.

(i). **Selección de Clientes y Negativa a tratar**

Una compañía tiene derecho, actuando por si sola y de buena fe, a seleccionar a quien

ésta desee negociar y tratar, al igual que a rechazar por cualquier razón, dependiendo del caso. Sin embargo, el rechazo a negociar que ha sido acordado, o incluso discutido, con otra compañía puede constituir un acuerdo ilegal, si la otra compañía es un competidor, cliente o proveedor.

(ii). Vinculación y trato recíproco.

Un acuerdo de vinculación ocurre cuando el vendedor acuerda vender solamente un producto con la condición que el cliente compre también un segundo producto. CEMEX dejará a su cliente comprar libremente el producto que ésta elija. Por lo tanto, CEMEX no deberá usar su poder en el mercado para condicionar la venta del producto deseado con la compra de un producto no deseado. Una transacción similar es la compra recíproca, que surge cuando el vendedor acuerda vender solamente un producto al comprador con la condición de que el comprador venda un producto diferente al adquirido; será ilegal esta transacción cuando se use directamente la coacción.

En ciertas circunstancias los acuerdos de vinculación pueden constituir violaciones a las leyes de competencia económica, que pueden incluir:

- **Dos productos.** La vinculación es ilegal cuando involucra dos productos separados. El vincular componentes separados de un mismo producto, como por ejemplo llantas en un automóvil, es legal.
- **Venta condicionada.** Para que un acuerdo de vinculación sea ilegal, el comprador debe ser forzado a comprar el segundo producto. No se presentará tal acuerdo cuando el comprador tiene la habilidad práctica de comprar el producto deseado por sí solo, aunque el precio cobrado sea mayor, o si el vendedor prefiere comprar un paquete de dos o más productos.

El Departamento Legal o de *Compliance* debe ser consultado ante cualquier vinculación o transacción de trato recíproco en donde se presenten dichas circunstancias, o cuando el cliente pueda argumentar que se presentaron dicha circunstancia. La transacción puede ser legal, dependiendo de las circunstancias, pero el riesgo de la violación en materia de competencia económica es significativo. Es esencial realizar la revisión del cumplimiento de la normatividad sobre competencia económica.

(iii). Acuerdos con Distribuidores o Concesionarios

Considere que muchos de los distribuidores o concesionarios de CEMEX son competidores entre ellos. Se pueden presentar cargos en contra de CEMEX en materia de competencia económica si se encuentra que éste colaboró en acuerdos con sus distribuidores sobre

competencia económica.

Para evitar el riesgo anteriormente mencionado, los empleados de CEMEX deberán evitar tratos exclusivos o restrictivos con los distribuidores y concesionarios. Algunos ejemplos de dichas restricciones incluyen:

- Acuerdos “exclusivos”;
- Restringir a los distribuidores/concesionarios a ciertos territorios;
- Restringir a los distribuidores/concesionarios a ciertos clientes;
- Restricciones en el manejo de productos competidores;
- Conservación de precios de reventa; e
- Impedir la competencia entre los distribuidores/concesionarios.

(iv). Adquisiciones Cooperativas

La participación de competidores en un acuerdo para una adquisición cooperativa puede ser legal, particularmente cuando se busque la eficiencia. Sin embargo, estos acuerdos pueden acarrear riesgos significantes de responsabilidad en materia de competencia económica, particularmente si una corte determina que los acuerdos son utilizados para facilitar los cárteles entre los participantes. Por lo tanto, los acuerdos para adquisiciones cooperativas deberán ser revisadas con el Departamento Legal o de *Compliance*.

c) Relaciones con la Competencia

Además de evitar cárteles, CEMEX deberá asegurar que sus negocios con cualquier competencia cumpla con las leyes en materia de competencia económica.

(i). Boicots

Usualmente los boicots son entendidos como acuerdos o tratos entre los proveedores y/o clientes que pactan no vender a, comprar de o negociar con ciertas terceras partes. Algunos ejemplos de estos acuerdos incluyen no vender a competidores que corten precios, crear una negativa colectiva para la compra de ciertos distribuidores, o el acuerdo de no vender a clientes a menos de que este descontinúe la compra a uno de la competencia. No participe en boicots en conjunto con la competencia. Cualquier decisión de no negociar con una parte debe ser tomada internamente, y basada en razones comerciales legítimas.

Los empleados deberán evitar los siguientes acuerdos, lo cual pueden ser considerados como boicots ilegales:

- Los acuerdos con competidores con el objeto de no hacer negocios con ciertos proveedores y clientes
- Los acuerdos entre ciertos competidores para no colaborar o hacer negocios con otros competidores
- Los acuerdos a solicitud de dos o más clientes, o dos o más proveedores, para no realizar negocios con competidores de las compañías que lo soliciten.

(ii). Encuestas de industria

Se le puede solicitar a CEMEX su participación en encuestas donde se recopile y publique información sobre precios, volumen de ventas y otra información sensible. Si estas encuestas son tomadas sin ciertas precauciones, éstas pueden resultar en responsabilidad en materia de competencia económica para las compañías que participen. Por lo tanto, ningún empleado deberá contribuir o suscribirse a una encuesta industrial sin antes discutir la encuesta con el Departamento Legal o *Compliance*.

d) Transacciones cooperativas en materia de competencia económica

(i) Fusiones y Adquisiciones

En muchos mercados, las fusiones, adquisición y las *joint ventures* son reguladas estrictamente mediante la aplicación de leyes en materia de competencia económica por las autoridades competentes. Recuerde que:

- Cuando usted participa en *due diligences* o negociaciones relacionadas con operaciones sobre fusiones, usted puede estar en contacto con información sensible de la competencia.
- Asegúrese de seguir los términos de cualquier acuerdo de confidencialidad, así como las leyes locales en materia de competencia económica.
- No comparta información de la competencia con otras unidades de negocios en CEMEX.
- Recuerde que los documentos que usted elabore en relación con fusiones, adquisiciones o *joint ventures* (incluyendo notas a mano, correos electrónicos –aun si se han eliminado- y borradores de documentos, guardados en la oficina o en lugares privados) pueden ser solicitados por el gobierno para su revisión. Redacte responsablemente.

(ii) *Joint Ventures*

En ocasiones, CEMEX podrá colaborar con uno o más competidores para compartir ciertas funciones, tales como la producción, ventas o investigación y desarrollo. Dicha colaboración puede tomar forma de *joint ventures*. Si tales colaboraciones se diseñan y manejan cuidadosamente, éstas no violarán leyes en materia de competencia económica, incluso si éstas implican ciertas restricciones de competencia entre las partes del *joint ventures*. Sin embargo, la tarea de crear estas *joint ventures* conforme a las leyes en materia de competencia económica es muy compleja. Si no está hecho correctamente, CEMEX estará expuesto a serios e innecesarios riesgos en materia de competencia económica, incluyendo posible responsabilidad de un acuerdo de cárteles. Por lo tanto, las siguientes reglas aplican a cualquier forma de colaboración con cualquier posible o actual competidor:

- Antes de empezar alguna discusión con un competidor sobre una posible colaboración, consulte con el Departamento Legal o de *Compliance*.
- Procure que el Departamento Legal o de *Compliance* monitoree todas las comunicaciones con competidores durante la creación de las empresas conjuntas. Se deberá cumplir con cualquier restricción en las comunicaciones impuesta por el Departamento Legal o de *Compliance*.
- Antes de cualquier finalizar cualquier *joint venture* o acuerdo colaborativo con un competidor, el Departamento Legal o de *Compliance* expide normas para la participación de CEMEX, las cuales deberán ser acatadas.

e) Discriminación de Precios

Las leyes en materia de competencia económica prohíben que las compañías impongan diferentes precios a diferentes clientes en ciertas circunstancias. Se deben presentar varios factores para que se violen dichas disposiciones, tales como:

- **Bienes.** Las leyes de discriminación de precios aplica únicamente en la venta de bienes y en algunos casos, en la prestación de servicios.
- **Ventas.** Únicamente las ventas completadas pueden conducir a discriminación ilegal. Las ofertas para vender a precios más bajos, o rechazos de vender a precios más bajos, no califican.

- **Dos compradores.** Los bienes deberán ser vendidos a dos o más compradores. Un subsidiario o afiliado del vendedor no es un comprador, y su recibo por el precio favorable no es ilegal.
- **Diferentes precios.** La discriminación existe solo cuando dos compradores pagan diferentes precios, después de tomar en cuenta todos los descuentos y rebajas aplicables.
- **Contemporáneo.** Las ventas deberán ser hechas al mismo tiempo. Los cambios de precios que se realicen de tiempo en tiempo y los descuentos temporales no serán considerado como discriminación de precios.
- **Mismo grado y calidad.** Las dos ventas deberán implicar productos de grado y calidad similar. El cargo de un precio por una calidad superior no es ilegal.
- **Perjuicio competitivo.** La discriminación de precios solo es ilegal cuando conlleva un perjuicio competitivo (un impacto negativo en la competencia). Puede haber un perjuicio si el cliente que paga el precio más bajo le quita negocios al cliente pagando un precio más alto. El perjuicio se puede dar también en niveles inferiores de la cadena de distribución. Por ejemplo, mayorista favorecido puede pasar su precio más bajo a sus revendedores, evitando así el comercio para otros revendedores que son abastecidos por el mayorista desfavorecido. No existirá un perjuicio competitivo si:
 - la discriminación ocurre entre consumidores finales;
 - la discriminación solo ocurre entre clientes que no compiten directa o indirectamente; o
 - la diferencia de precios es muy pequeña o su duración es muy corta para que tenga un impacto en la competencia entre los compradores.

(i). Discriminación en el Soporte de Comercialización

Si un vendedor apoya a sus clientes en la publicidad, promoción o reventa de sus productos (por ejemplo, proporcionando concesiones o realizando o subsidiando servicios), deberá ofrecer soporte a todos los clientes que compitan en términos iguales y proporcionales. La discriminación en soporte de comercialización es una violación a las leyes de competencia económica y puede exponer a CEMEX a la responsabilidad que resulte por daños ocasionados por desfavorecer a los clientes.

(ii). Responsabilidad del Comprador

Cuando un vendedor viola las leyes de competencia económica por discriminación de precios o soporte de comercialización, el comprador puede ser también responsable si es consciente de los beneficios recibidos por la discriminación. Cualquier empleado que sospeche que alguno de los proveedores de CEMEX ha discriminado precios o al otorgar soporte de comercialización deberá reportar el incidente de inmediato al Departamento Legal o de *Compliance*.

(iii). Corretaje Ficticio

Las leyes en materia de competencia económica prohíben que alguna de las partes pague una comisión o corretaje a la otra, o a uno de sus agentes, salvo por servicios prestados. Las leyes también prohíben que el vendedor otorgue descuentos en lugar de la comisión o el corretaje. El propósito de estas disposiciones es prevenir el uso de corretaje ficticio para ocultar la discriminación de precios.

Los empleados deberán consultar con el Departamento Legal o de *Compliance* sobre las transacciones de ventas que se presenten en las siguientes situaciones:

- El vendedor hace un pago al comprador o al agente del comprador.
- El comprador hace un pago a un empleado o a un agente del vendedor, en lugar de directamente al vendedor.
- El vendedor da un descuento supuestamente para reflejar el ahorro de la comisión o corretaje.
- El vendedor otorga un descuento solo con la condición que el corredor o agente de ventas acuerde reducir los cargos normales.

f) Monopolización

En aquellas líneas de negocios en las cuales CEMEX tiene una amplia participación de mercado, debemos asegurarnos de cumplir con las disposiciones en materia de competencia económica que prohíben la monopolización o el intento de monopolización.

(i). Poder Monopólico

Las leyes sobre monopolización aplican cuando una compañía tiene poder monopólico, o sostiene una posición tan significativa en el mercado que su conducta puede representar una posibilidad peligrosa de éxito para lograr el poder monopólico. La presencia del poder monopólico es un asunto muy complejo. Para el cumplimiento de los objetivos, los

empleados deberán consultar con el Departamento Legal o de *Compliance* cuando un asunto de monopolización surja en el mercado donde se puede llegar a encontrar que CEMEX tiene una participación de mercado de al menos el 50%.

(ii). **Adquisición ilegal o conservación del poder monopólico**

Las leyes de competencia económica no prohíben la mera posesión de poder monopólico. Una violación ocurre cuando CEMEX actúa para obtener, preservar o mejorar su poder monopólico por algún método diferente a la competencia legítima. La competencia legítima incluye el vender mejores productos, cobrar precios más bajos u ofrecer un mejor servicio. Entre las prácticas que pudieran considerarse como ilegales están las siguientes:

- Vender productos debajo del costo de producción (conocido como prácticas depredatorias de precio)
- Ofrecer un paquete de descuentos para dos o más productos, sobre el cual el vendedor tiene una posición monopólica sobre uno de tales productos y algún competidor relacionado con el producto no monopolizado es incapaz de igualar el precio de dicho producto del paquete.
- Se niegue a negociar con un competidor, o con un cliente o proveedor de algún competidor, cuando el negocio pueda ser rentable y no exista razón alguna para rechazar dicha negociación más que excluir a la competencia.
- Demandar la exclusividad de los proveedores y clientes para que se le bloqueen las entradas esenciales a los competidores, así como los canales de distribución.

Los empleados deberán consultar con el Departamento Legal o de *Compliance* antes de involucrarse en cualquier actividad que se pueda caracterizar por las prácticas anteriores.

g) Patentes

Ser titular de una patente no viola las leyes sobre competencia económica; sin embargo, algunas prácticas que involucran patentes pueden conducir a violaciones en materia de competencia económica, incluyendo:

- **Fraude en la oficina de patentes.** Si una patente se obtiene mediante la malinterpretación o encubrimiento de información en la aplicación de la Oficina de Patentes y Marcas, como arte relevante previo (información pública que pudiera ser relevante para la declaración de originalidad de la patente), el resultado puede ser la nulidad de la patente y responsabilidad en materia de competencia económica.
- **Mala fe en su cumplimiento.** Si el titular de una patente inicia o amenaza con iniciar una demanda de violación de derechos sin una creencia razonable y de

buen fe de que la patente es válida y que ésta ha sido violada, la conducta podrá ser encontrada como una monopolización ilegal.

- **Prácticas Restrictivas de Concesión de Licencias.** Las licencias pueden ser imponer restricciones en las actividades de los titulares de licencias en circunstancias limitadas, pero ciertas restricciones pueden traer consigo responsabilidades en materia de competencia económica. Los empleados deben consultar con el Departamento de Legal antes de comprometerse con un acuerdo de licencias en las siguientes situaciones:
 - la licencia controla el precio que el titular de la licencia cobra por los productos o servicio vendidos bajo la licencia;
 - CEMEX otorga una licencia para, u obtiene una licencia de, un competidor potencial o actual de cualquier producto o servicio de CEMEX; o
 - CEMEX otorga una licencia para, u obtiene una licencia de, el titular de la patente que ampara tecnología que es una alternativa a tecnología cubierta por alguna de las patentes de CEMEX.
- **Patentes mancomunadas.** Cualquier acuerdo que involucre licencias conjuntas de patentes de dos o más titulares de patentes independientes deberá ser revisado por el Departamento Legal.

Negociando con la competencia actual o potencial:

Para evitar conductas incorrectas o apariencias de éstas, usted no debe comprometerse en público o en privado, en contratos, acuerdos, discusiones o negociaciones orales o escritos con la competencia actual o potencial, salvo que usted haya sido previamente aconsejado en o autorizado por el Departamento Legal, sobre los siguientes asuntos:

- Políticas de precios, descuentos, márgenes, devoluciones y otros términos y condiciones de ventas;
- Prácticas de precios o tendencias de proveedores, mayoristas, distribuidores o clientes;
- Licitaciones o procedimientos de licitación;
- Ganancias estimadas, márgenes de ganancias, acciones del mercado o concentración de productos en ciertos mercados;
- Costos y estimaciones de costos;
- Planes de negocios, comercialización y promoción;
- Selección, rechazo y terminación de clientes y proveedores;
- No vender a o comprar de ciertas personas o compañías (boicots);
- Términos de crédito;

- Costos de transporte o regalías;
- Asignación de territorios de ventas, clientes o negocios particulares;
- Controlar la tasa de producción u oferta del mercado o cualquier producto o material esencial para la competencia; o
- Control o intentar controlar o retrasar la producción o la oferta del mercado o cualquier producto relacionado con nuestro negocio.

Para cualquier reunión o discusión con un competidor que sí proceda, se deberán seguir los siguientes pasos:

- Documentar por adelantado que ambas partes entienden el propósito comercial de la discusión. Por ejemplo, acuerden una agenda o intercambien correos electrónicos identificando los temas de discusión.
- Restringir la discusión únicamente al propósito identificado previamente.
- Hacer un registro de la reunión o discusión, anotando lo siguiente:
 - fecha;
 - hora;
 - lugar;
 - duración;
 - personas que participan;
 - asuntos discutidos; y
 - las acciones de seguimiento acordadas.

Fuentes de información de la competencia

Para poder competir de una manera efectiva, se debe de recopilar información de los precios de nuestra competencia y sus acciones en el mercado. Es posible que no obtengamos información directa de nuestra competencia porque el intercambio de información sensible implicaría un acuerdo. Por lo tanto, se debe recopilar información de la competencia de fuentes legítimas, por ejemplo:

- La prensa de negocios
- Internet
- Clientes
- Consultores

Cuando los clientes o los consultores sean la fuente de la información de la competencia, evite circunstancias que puedan sugerir el uso de un intermediario para comunicarse con la competencia. En particular, no autorice a ningún cliente o consultor para que comparta información sensible de CEMEX a cualquier competidor.

Los empleados deberán evadir el uso de la información de la competencia de fuentes no identificadas. Esto incluye documentos que lleguen en sobres sin identificación e información recabada por intermediarios quienes no revelen su fuente.

Penalidades por violación de legislación en materia de competencia económica

CEMEX opera en diferentes países por lo tanto está expuesto a diferentes sanciones en materia civil y/o penal. Por ejemplo:

- Sanciones penales para la compañía – Hasta US\$100 millones.
- USA:
 - Sanciones penales individuales – 10 años en prisión y/o multas de hasta US\$1 millón.
 - Medidas cautelares – los tribunales pueden ordenar a una compañía vender sus activos o retirarse de ciertos mercados.
 - Acciones privadas en materia de competencia económica – Responsabilidad civil, puede triplicarse (x3) por los daños.

Unión Europea:

- Sanciones para compañías- hasta el 10% de los ingresos a nivel mundial.

América Latina:

- México: Sanciones para compañías- hasta US\$7.3 millones (aproximados) o el 10% de las ventas anuales o valor de los activos y la venta forzosa de los activos.
- Brasil: Sanciones para compañías – hasta el 30% de los ingresos (antes de impuestos) del último año financiero.
- Colombia: sanciones para compañías – multas de hasta US\$20 millones.

NOTA: El cumplimiento de las leyes de competencia económica puede sobrepasar las fronteras de su país, y muchas agencias gubernamentales colaboran entre sí para investigar y hacer cumplir las leyes en la materia. Usted puede ser sujeto a leyes en materia de competencia de otro país si su conducta es considerada anticompetitiva por ese país.

Sanciones internas

Se espera y requiere estricto cumplimiento de esta Política por parte de los empleados y representantes de CEMEX. Además de cualesquier penalidades aplicables mencionadas anteriormente, cualquier violación a esta Política puede resultar en sanciones dependiendo de la gravedad de las mismas, tales como medidas administrativas y/o disciplinarias, incluyendo, sin limitar, la suspensión o terminación de la relación laboral, así como sanciones establecidas en y aplicables de conformidad con las leyes en materia de competencia económica, el Código de Ética de CEMEX y otras normatividades internas.

Recomendaciones

Documentos y registros

- Los documentos deberán conservarse únicamente si pudiera existir una necesidad clara de negocio o legalidad.
- Las notas a mano, correos electrónicos, borradores de presentaciones, reporte, correos de voz y mensajes instantáneos pueden ser considerados como evidencia.
- Evite usar términos sensible en materia de competencia económica tales como: “dominar”, “monopolio”, “competidores más cercanos”, “barreras para entrar”, etc.
- Los comunicados de prensa, y cualquier presentación para inversionistas y de estrategia deberá ser revisado por el Departamento Legal.

Contacte a su Departamento Legal local o de *Compliance* en CEMEX en cualquier momento cuando:

- Tenga dudas sobre esta Política;
- Tenga dudas sobre las leyes locales en materia de competencia económica;
- Requiera una guía respecto a una situación específica de negocio que pueda levantar inquietudes en materia de competencia económica.

CONCLUSIÓN

Cada empleado deberá recordar que la responsabilidad de adherirse a esta Política y cumplir las leyes en materia de competencia económica recae en él/ella. Un lenguaje cauto no evitará una violación en materia de competencia económica cuando la conducta sea, de hecho, ilegal.

Piense antes de hablar o escribir. Utilice su mejor juicio y, ante cualquier duda, acuda con el Departamento Legal.