



# **MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA**

**Versión: 2.1**

**Noviembre, 2023**

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

## ÍNDICE

I. POLÍTICA CORPORATIVA DE LIBRE COMPETENCIA .....	4
1.1. Introducción.....	4
1.2. Objetivo .....	4
1.3. Ámbito de aplicación .....	4
1.4. Política Corporativa de Libre Competencia .....	4
II. MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA .....	5
2.1. Objetivos y Metodología de Evaluación de Riesgos.....	5
2.2. Sobre las principales conductas anticompetitivas .....	5
2.2.1. Abuso de posición de dominio .....	5
2.2.2. Acuerdos colusorios.....	7
2.3. Lineamientos de Conducta .....	9
2.3.1. Con los Competidores de Terpel .....	9
2.3.2. Con los Proveedores de Terpel .....	10
2.3.3. Con el Estado.....	10
2.3.4. Con los Clientes de Terpel.....	11
2.3.5. En la Contratación de Personal .....	11
2.3.6. En las Asociaciones o Gremios .....	12
2.4. Recepción y comunicación de información comercial sensible .....	12
2.4.1. Información comercial sensible.....	12
2.4.2. Lenguaje en las comunicaciones.....	13
2.5. Monitoreo y cumplimiento .....	13
2.6. Procedimientos para Consultas y Denuncias .....	14
2.6.1. Procedimiento para Consultas .....	14
2.6.2. Procedimiento para Denuncias e Investigaciones .....	14
2.6.3. Capacitación y difusión del Programa .....	15
2.7. Consecuencias del Incumplimiento .....	15
2.7.1. Medidas Legales .....	15
2.7.2. Medidas Disciplinarias .....	15
III. ANEXOS .....	16



## MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA

CIN.CTO.CTO.M03

Versión

2.1

Fecha

NOVIEMBRE 2023

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

### MENSAJE DE LA GERENCIA GENERAL

De acuerdo con el firme compromiso que mantiene Terpel Perú S.A.C., Terpel Comercial del Perú S.R.L. y Terpel Aviación del Perú S.R.L. (en adelante, Terpel) de que sus operaciones se realicen con el máximo respeto a la ética empresarial y con ello, a las leyes aplicables, se reconoce a la libre competencia como uno de los pilares de nuestra Compañía.

A través de nuestra política de libre competencia y de este Manual del Programa de Libre Competencia (Manual), reafirmamos nuestro compromiso empresarial de evitar que los beneficios de un mercado competitivo se vean afectados por prácticas anticompetitivas, y de esta manera asumimos la responsabilidad de difundir entre todos nuestros directivos y trabajadores, las reglas contenidas en el Decreto Legislativo N° 1034, Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas (Ley de Competencia), y en los instrumentos que la complementen o modifiquen, así como desplegar todas las acciones preventivas que sean necesarias para coadyuvar al fomento de la libre competencia y la innovación empresarial.

Por favor lea detenidamente y asista a todas las capacitaciones relacionadas con esta. Ello, le permitirá realizar sus labores con la seguridad y tranquilidad de que está actuando conforme al ordenamiento jurídico y en respeto de los estándares éticos de nuestra Compañía.

Finalmente, ante cualquier duda que les surja de la lectura del presente documento o de cualquier acción, decisión, recomendación u omisión que les cause incertidumbre sobre su impacto en el mercado con relación a la libre competencia, los invitamos a mantener constante comunicación con el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia a través de los canales que Terpel tiene implementados para ello.

**Luciano Macías**  
*Gerente General*  
Terpel Perú S.A.C.

**Luciano Macías**  
*Gerente General*  
Terpel Comercial del Perú S.R.L.

**Julián Virachacá**  
*Gerente General*  
Terpel Aviación del Perú S.R.L.



## MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA

CIN.CTO.CTO.M03

Versión

2.1

Fecha

NOVIEMBRE 2023

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

### I. POLÍTICA CORPORATIVA DE LIBRE COMPETENCIA

#### 1.1. Introducción

En el Perú, la libre competencia se encuentra regulada en la Ley de Competencia y otras normas legales relacionadas, así como en el Código Penal Peruano, a través del delito de “Abuso del Poder Económico”. Asimismo, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) es la autoridad de competencia encargada de promover, investigar y fiscalizar el cumplimiento a la normativa de libre competencia.

El Código de Ética señala expresamente que Terpel mantiene una postura de tolerancia cero frente a la comisión de delitos y prácticas reñidas con las normas de libre competencia, por lo que resulta necesario que la Política Corporativa de Libre Competencia sea acompañada del presente Manual y otros documentos que faciliten su aplicación.

#### 1.2. Objetivo

El Manual y la Política Corporativa de Libre Competencia (Política) tienen como objetivo divulgar el compromiso de Terpel con la prevención, detección y respuesta frente a actos relacionados con el incumplimiento de las reglas que rigen la libre competencia en el Perú, así como el fomento de una cultura empresarial basada en la buena fe y el “juego limpio” en el mercado.

#### 1.3. Ámbito de aplicación

El Manual es aplicable a todos los trabajadores de Terpel, incluyendo a sus directores y gerencias. Asimismo, tiene alcance a sus filiales, clientes, proveedores, distribuidores y otros socios de negocios, en aquello que les sea aplicables, independientemente de la modalidad del vínculo contractual o comercial que se haya celebrado con estos; e, incluso, aquellos terceros que participen como postores en las licitaciones llevadas a cabo por TERPEL.

#### 1.4. Política Corporativa de Libre Competencia

La Política demuestra el compromiso real de los más altos órganos de gobierno de Terpel en el cumplimiento de la normativa de libre competencia. Toda persona que realice acciones en nombre de Terpel, o con ésta, se encuentra en la obligación de cumplir con lo establecido en la Ley de Competencia y con cualquier otra norma relacionada, siendo que su incumplimiento la expone al riesgo de sanciones disciplinarias y de responsabilidades de naturaleza administrativa, penal y civil, cuando corresponda.

Por lo tanto, con el propósito de fomentar y cumplir con la normativa de libre competencia, el Directorio y Gerencia General de Terpel están comprometidos con las siguientes acciones:

- Patrocinar y promover una cultura de cumplimiento sostenible, por lo que ningún incumplimiento será tolerado.
- Gestionar y mitigar el riesgo de actos que atenten contra la libre competencia en atención a las características particulares de la operación de Terpel y de sus diferentes líneas de negocio.
- Alinear la estructura organizacional, las metas comerciales y sus beneficios al Programa de Libre Competencia (en adelante “el Programa”).
- Atraer a los clientes de manera transparente y evitar retenerlos utilizando prácticas anticompetitivas o ilícitas. Contratar con proveedores en función a criterios objetivos (comprobables) y razonables.
- Impulsar los esfuerzos comerciales sin utilizar información de la competencia que no sea pública y/u sea obtenida de forma ilegal, proscribiendo cualquier modalidad contraria a la Ley de Competencia.
- Designar a un Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia, dotándolo de independencia funcional, autoridad, visibilidad y reporte directo al Directorio y a la Gerencia General de Terpel.
- Asignar al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia los recursos financieros, humanos y tecnológicos, entre otros, necesarios para el cumplimiento de sus funciones.
- De llegar a tener posición de dominio en cualquier mercado relevante, no aprovechar indebidamente o abusar del poder, ya sea directa o indirectamente en el mercado en el que compita, ni obtener dicha posición de manera ilícita en perjuicio del mercado y los consumidores.



## MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA

CIN.CTO.CTO.M03

Versión

2.1

Fecha

NOVIEMBRE 2023

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

## II. MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA

### 2.1. Objetivos y Metodología de Evaluación de Riesgos

Los principales objetivos del presente Manual son los siguientes:

- Poner en conocimiento de todos los trabajadores, proveedores, clientes y partes interesadas de Terpel que cualquier acto que incumpla la normativa de libre competencia no será tolerado, por lo que generará consecuencias en las personas que los hayan realizado, por acción u omisión.
- Proporcionar lineamientos para el cumplimiento de la Ley de Competencia en el desarrollo de los negocios de Terpel.
- Establecer acciones para prevenir, detectar y responder adecuadamente a los riesgos en materia de libre competencia a los que se encuentra expuesta Terpel en el Perú.

El Manual aborda una serie de situaciones a las que Terpel puede enfrentarse en sus actividades cotidianas, pero estos son ejemplos no taxativos, por lo que pueden ser complementados.

En caso tengan dudas sobre la aplicación de la Política o de la ley referida a una situación en particular, además de revisar este Manual, es necesario que se remita la consulta o reporte al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia de Terpel, a través de los canales de comunicación dispuestos para tal fin.

De otro lado, TERPEL ha establecido una metodología de evaluación de riesgos, tomando en cuenta los factores de riesgo a los que se encuentra expuesta. Esta metodología permite gestionar eficientemente sus Riesgos e identificar el nivel de riesgo inherente, así como definir el nivel apropiado de mitigación y control.

Se dará tratamiento a los riesgos identificados cuyo nivel se encuentre por encima de los niveles de tolerancia al riesgo definidos por TERPEL. El personal interno y/o externo a cargo de la evaluación documentará los papeles de trabajo, así como la matriz de riesgos, controles asociados y medidas de respuesta propuestas. Por su parte, el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia realiza el seguimiento que se hace al tratamiento de los riesgos con la finalidad de proveer la seguridad de que los mismos están siendo gestionados de acuerdo con lo esperado.

La Matriz de Riesgos se actualizará con una periodicidad de tres (3) años o siempre que se produzcan circunstancias que ameriten su inmediata revisión, tales como cambios estructurales en la organización, incumplimientos al Programa, nuevos productos, zonas geográficas, clientes, cambios normativos, entre otras circunstancias que lo ameriten.

### 2.2. Sobre las principales conductas anticompetitivas

La Ley de Competencia establece las conductas que atentan contra la libre competencia y que son objeto de vigilancia y fiscalización constante por el Indecopi, las cuales pueden agruparse en dos (2) grupos: 1) el abuso de posición dominio y 2) los acuerdos colusorios (horizontales y verticales).

#### 2.2.1. Abuso de posición de dominio

El tener una posición de dominio no es ilegal en sí mismo. La normativa de libre competencia prohíbe que una empresa que cuenta con la misma se aproveche indebidamente de dicha situación para impedir la entrada de nuevos competidores (reales o potenciales) u obstaculizar la permanencia de los que ya se encuentran operando en el mercado. Para que se configure una infracción de este tipo, el Indecopi deberá acreditar que Terpel: (i) cuenta con posición de dominio en un mercado relevante y (ii) ha desarrollado una conducta que genera daño en el mercado y que no se sustenta en una justificación objetiva y razonable.

A continuación, se describen algunas conductas que, de ser ejecutadas por una empresa con una posición de dominio en el mercado, pueden ser consideradas ilegales en la medida que se cumplan las dos condiciones precedentes, por lo que de ser el caso deben contar con la evaluación previa del Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia:

- Negarse de manera injustificada a contratar con terceros:** Si bien cualquier empresa tiene la libertad para elegir con quiénes se relaciona, cuando la empresa tiene posición de dominio queda sujeta a algunas obligaciones especiales, como es el caso de no negarse, sin una justificación objetiva y razonable (como, por ejemplo, riesgo de impago), a contratar con un proveedor o un cliente.

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

**Ejemplo:** Una empresa de comercialización de lubricantes para vehículos en Trujillo tiene el 78% de las ventas de la zona. Esta empresa toma conocimiento de que su mejor cliente distribuidor empezó a comprar productos de la competencia y, como represalia, decide no venderle.

- **Aplicar condiciones desiguales para prestaciones equivalentes:** Es aquella práctica por medio de la cual una empresa con posición de dominio trata de manera diferente a otros agentes que se encuentren en condiciones similares o idénticas sin que exista una justificación objetiva y económica para ello (por ejemplo, por volumen de compra). No resultará prohibido el otorgamiento de descuentos y bonificaciones que se realicen por volúmenes de compra o similares y que se otorguen de manera general.

**Ejemplo:** La única empresa de combustibles del norte de Lima vende mensualmente 100 barriles de combustibles a 2 distribuidores que se encuentran en la misma condición (volumen, distancia y periodicidad). Sin embargo, a uno de ellos le cobra 50% menos que al otro porque es su empresa vinculada.

- **Establecer exclusividades injustificadas:** El uso de contratos con cláusulas de exclusividad por medio de las cuales un proveedor solicita a sus clientes que comercialicen única y exclusivamente sus productos es legal, siempre que exista una justificación objetiva y razonable (y se cumplan con ciertos criterios, tales como la duración del contrato, el nivel de mercado que se está pidiendo exclusividad, las penalidades de este, entre otros). Por tal motivo, se recomienda siempre consultar previamente con el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia:

**Ejemplo:** Una empresa que comercializa lubricantes tiene posición de dominio en el sector minería. Con la finalidad de excluir a un competidor que está ganando participación en el mercado, dicha empresa le exige a su cliente, como condición para la prestación de su servicio, que sólo su empresa lo abastezca por el periodo de dos (2) años. En caso el cliente se contacte con una empresa competidora se aplicará una penalidad onerosa.

- **Aplicar cláusulas de ataduras o empaquetamientos en relaciones con terceros que, por su naturaleza o arreglo al uso comercial, no guardan relación con el objeto de dichos contratos:** Para vender sus productos, el proveedor requiere que el comprador adquiera obligatoriamente dos (2) o más productos que no son complementarios entre sí por costumbre o categoría. Si los productos no se venden por separado se denomina "venta atada" y si existe dicha opción, aunque a un precio mayor, se denomina "empaquetamiento".

**Ejemplo:** Una empresa que comercializa GNV en Chiclayo tiene el 85% de cuota de mercado y ha implementado una política comercial de venta condicionada de GNV a la adquisición de un nuevo lubricante premium que tiene poca rotación. Si el cliente no adquiere el nuevo lubricante, la empresa le negará la venta de GNV.

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

- **Establecimiento de precios predatorios:** Se da en aquellos casos en que una empresa comercializa sus productos a un precio de venta por debajo de sus costos de producción a fin de impedir la entrada de nuevos competidores o de eliminar a uno ya existente, luego de lo cual subirá los precios y recuperará las pérdidas incurridas.

*Ejemplo:* Una empresa que cuenta con posición de dominio en la venta de lubricantes advirtió que un nuevo competidor ingresó al mercado. Con el objetivo de expulsarlo, la empresa decidió vender su producto por debajo del costo e implementó una campaña publicitaria agresiva para captar la preferencia de los consumidores

### 2.2.2. Acuerdos colusorios

Son los acuerdos, decisiones, recomendaciones o prácticas concertadas entre dos (2) o más empresas que tengan por objeto o efecto restringir, impedir o falsear la libre competencia. El concepto de “**acuerdo**” debe ser entendido en un sentido amplio: puede ser formal o informal, escrito u oral, puede encontrarse contenido en un documento, correos electrónicos, mensajes de texto, mensajes a través de redes sociales, en el curso de una negociación, entre otros. Además, el acuerdo puede resultar de una comunicación directa con un competidor, o incluso de manera indirecta, cuando se ha llevado a cabo a través de terceros (por ejemplo, a través de un proveedor o un cliente común).

También podría incluirse dentro de esta conducta al agente intermediario que facilita el intercambio de información sensible entre agentes económicos que son competidores entre sí (por ejemplo, si Terpel facilita o participa en una reunión con sus proveedores o clientes, en la cual se acuerde alguna condición comercial de su mercado competitivo, o si Terpel participa como intermediario para coordinar o monitorear la ejecución de tales acuerdos).

La normativa de libre competencia prevé dos (2) tipos de acuerdos colusorios:

- **Acuerdos Colusorios Horizontales:** Son acuerdos o prácticas concertadas realizadas por dos (2) o más empresas que compiten en un mismo mercado (por ejemplo, entre empresas de hidrocarburos, entre empresas de aviación, entre empresas constructoras) y que tienen por objeto o efecto restringir, impedir o falsear la libre competencia.

Este tipo de acuerdos siempre son ilegales, salvo contadas excepciones. Para acreditar la existencia de estas infracciones bastará con verificar su existencia mediante declaraciones de parte, testimonios, correos electrónicos sospechosos, agendas de reuniones, comunicaciones, realización de conductas y, en general, cualquier elemento o indicio que pueda ser obtenido como consecuencia de un requerimiento de información o en una “visita inspectiva” para concluir que se cometió una infracción a la normativa de libre competencia. Es decir, son prácticas ilegales por su sola ocurrencia.

- **Acuerdos Colusorios Verticales:** Son acuerdos o prácticas concertadas realizados por dos (2) o más empresas que participan en distintos niveles de la cadena (por ejemplo, producción, distribución y comercialización) y que podrían tener por efecto restringir, impedir o falsear la libre competencia. Para que se produzca un acuerdo colusorio vertical se requiere que al menos uno de los agentes posea, de manera previa al ejercicio de la práctica, posición de dominio.

Se debe tener en cuenta que este tipo de acuerdos no están prohibidos en sí mismos, aunque pueden generar un riesgo para Terpel. Para que este tipo de conductas sean consideradas como un acto sancionable, el Indecopi tiene que comprobar (i) la existencia de una conducta, (ii) que genere un daño en el mercado y (iii) que no se sustente en una eficiencia o justificación económica. En tal sentido, antes de realizar cualquier acuerdo con una empresa que pertenece a un nivel distinto de la cadena productiva, este debe ser revisado por el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia para confirmar que no trasgreda la normativa de libre competencia.

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

A continuación, se señalan las prácticas colusorias horizontales más frecuentes que se encuentran prohibidas para todo Terpel:

- **Fijación de precios y otras condiciones comerciales o de servicio:** Es todo acuerdo realizado entre empresas para uniformizar sus precios, ya sea en aumento, reducción o estabilizando los precios. Puede implicar la fijación de precios máximos o mínimos, descuentos, rebajas, garantías, condiciones de venta, márgenes, entre otros.

*Ejemplo:* Un trabajador de una estación de servicios recibe un correo de un amigo que trabaja en la competencia. En dicho correo, se indica que junto a otros 5 grifos han acordado subir en 1.5 el precio de la gasolina premium, por lo que todos deben alinearse. Al día siguiente, el trabajador eleva sus precios conforme al acuerdo.

- **Limitación de la producción o las ventas, en particular por medio de cuotas:** Todo acuerdo entre empresas que busque limitar o uniformizar los niveles de producción o la capacidad de producción existente.

*Ejemplo:* Se crea un grupo de WhatsApp con distintos trabajadores de empresas que comercializan lubricantes. En dicho grupo, se acuerda limitar la producción de lubricantes para vehículos eléctricos a efectos de generar escasez e incrementar los precios en conjunto.

- **Reparto de clientes, proveedores o zonas geográficas:** Todo acuerdo entre empresas que tenga por finalidad repartirse un determinado mercado, ya sea territorialmente o con relación a categorías de clientes o proveedores.

*Ejemplo:* En una reunión informal, un trabajador de una empresa de estaciones de servicios se reúne con otros trabajadores de la competencia para acordar repartirse el mercado de Lima Metropolitana, siendo que a este trabajador le asignan el distrito de Lima y podrá cobrar un mejor precio en comparación con las otras estaciones.

- **Boicot:** Negativa coordinada por parte de un grupo de empresas con el objetivo de excluir a un tercero (proveedor, competidor o cliente) o abstenerse de desarrollar negocios con este último.

*Ejemplo:* A través de correos electrónicos, una empresa de hidrocarburos con posición de dominio en la zona norte de Perú y los dos principales distribuidores deciden excluir el ingreso de un nuevo competidor y con ello le niegan la oportunidad de acceder a una red preferente de distribución.

- **Falsear procesos de licitación, concursos y otras formas de contratación o adquisición pública:** Acuerdo entre empresas con el objetivo de manipular los resultados de un proceso de licitación (pública o privada). Estos acuerdos pueden realizarse a través de las siguientes conductas: (i) abstenciones en conjunto, (ii) ofertas falsas de resguardo y descalificaciones (presentar ofertas que sólo den la apariencia de competencia pero que no sean mejores a la oferta del postor escogido como ganador), (iii) rotación de ganadores, entre otros.



Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

*Ejemplo:* Un trabajador de una empresa que comercializa combustible recibe una llamada de la competencia para reunirse y definir la participación de todos los competidores en las licitaciones de los próximos meses de la Marina de Guerra. En dicha reunión se decide que todos participarán en las licitaciones, pero a los que no les toque ganar deberán presentar ofertas que no cumplan con los requisitos y con precios más altos.

- **Acuerdos anticompetitivos en el mercado laboral:** Todo acuerdo entre empresas que tenga por finalidad concertar las condiciones de contratación del personal de un determinado mercado, ya sea para no contactar o contratar personal de las otras empresas o fijar o eliminar remuneraciones u otras condiciones laborales (e.g., beneficios, descuentos, rangos salariales, entre otros) de sus colaboradores. Pueden ser acuerdos entre empresas de rubros distintos pero que compitan por reclutar trabajadores con similares funciones.

*Ejemplo:* En una reunión de la asociación de empresas de estaciones de servicio, las empresas intercambian información de las bandas salariales de los Gerentes Comerciales y los ejecutivos de venta. Producto de dicho intercambio, se decide estandarizar los sueldos de ambos puestos.

Este Manual establece reglas generales y no pretende cubrir la totalidad de los potenciales casos que pueden enfrentar los trabajadores de Terpel. En caso de dudas con relación a una circunstancia específica, o si tiene alguna pregunta respecto a alguna conducta que pueda infringir las normas de libre competencia, por favor contactar al Oficial de Cumplimiento.

## 2.3. Lineamientos de Conducta

### 2.3.1. Con los Competidores de Terpel

- Sus precios de venta, costos y condiciones comerciales (como descuentos, rebajas, garantías, márgenes, comisiones y similares), políticas comerciales, entre otros se determinan de manera autónoma e independiente, basados en criterios objetivos y sin ningún tipo de acuerdo o coordinación con competidores.
- Solamente se participará en gremios y asociaciones que fomenten el respeto de las reglas de libre competencia y previa comunicación al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.<sup>1</sup>

Por lo tanto, en el ámbito de su relacionamiento con competidores, los trabajadores y terceros que actúen en representación de Terpel no deben:

- Acordar precios de venta o de compra o descuentos o promociones con competidores de Terpel.
- Acordar la repartición de mercados con los competidores de Terpel, ya sea que se refiera a zonas geográficas, productos, clientes, fuentes de suministro o líneas de negocio.
- Limitar o controlar la producción en acuerdo o coordinación con sus competidores.
- Intercambiar información con los competidores de Terpel.
- Reunirse con competidores y compartir información sensible, incluidos familiares y amigos, tales como precios, descuentos, ventas, estructura de costos, planes comerciales, participación de mercado o inversiones. Toda reunión con empleados de la competencia, formal o informal, debe ser reportada al Oficial de Cumplimiento Libre

<sup>1</sup> Cabe precisar que Terpel cuenta con una Política de Conductas Apropriadas en Gremios y Asociaciones, la cual contiene directrices para la correcta participación y desenvolvimiento de sus trabajadores en espacios en donde deben interactuar con representantes de empresas competidoras o vinculadas a estas. Asimismo, se cuenta con una Guía de Actuación para sus trabajadores ante el ingreso de información sensible no solicitada a sus correos electrónicos.

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

Competencia, señalando los datos de los participantes y los temas tratados (tres (3) días de anticipado, de ser programado, y un (1) día hábil, en caso el contacto no sea programado).

- Emplear un lenguaje que pueda ser malinterpretado en las comunicaciones, especialmente, con otros empleados de la competencia.
- Contratar o contribuir con investigaciones de mercado que recopilen información sensible de competidores para luego ser diseminada, facilitando prácticas restrictivas de la competencia.
- Acordar con competidores acciones que tengan como finalidad excluir del mercado a empresas que ya se encuentren en el mercado o quisieran ingresar, incluyendo negativas de venta y otras políticas de castigo a clientes o proveedores.
- Aceptar u ocultar información confidencial de la competencia que sea compartida por esta o por terceros (proveedores, clientes u otros). Ante la recepción de un correo con esta información, todos los colaboradores deben informarlo de inmediato al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia y actuar de acuerdo con lo indicado en la sección 2.4.
- Incurrir en otras conductas anticompetitivas de efectos equivalentes.

### **2.3.2. Con los Proveedores de Terpel**

- Se toman decisiones de compra de manera libre e independiente, basadas en criterios económicos objetivos y razonables, como calidad, plazos de entrega, precios, entre otros.
- Los contratos con cláusula de exclusividad se celebran siempre que exista una justificación objetiva y razonable. Cualquier contrato con restricciones o exclusividades debe ser previamente evaluado por el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.
- Se tiene libertad para elegir a los socios comerciales y proveedores. La negativa de Terpel a tratar con algún otro proveedor responde a criterios objetivos y generales.

Por lo tanto, en el ámbito de su relacionamiento con proveedores, los trabajadores y terceros que actúen en representación de Terpel no deben:

- Solicitar a los proveedores información comercial sensible de empresas de la competencia de Terpel.
- Solicitar o requerir a uno o más proveedores que facilite el intercambio de información sensible de Terpel con terceros competidores.
- Divulgar información sensible de los proveedores de Terpel que no se encuentra relacionada con el objeto de la provisión.
- Hacer diferencias entre proveedores sin una justificación objetiva y razonable.
- Imponer cláusulas abusivas o discriminatorias en los contratos con proveedores, que sean calificadas como tales por no tener una justificación comercial, económica o de cualquier otra válida naturaleza y que no estén aprobadas por el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia. Pactar acuerdos de exclusividad con proveedores que tengan por único objeto o efecto restringir la competencia, toda vez que se podrán acordar la misma siempre que tenga u objeto o efecto más extendido, que estén justificados comercial o económicamente, o de cualquier otra válida naturaleza y aprobados por el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.

### **2.3.3. Con el Estado**

- Participa en licitaciones y concursos de adquisición de bienes o servicios de manera legítima y honesta, independiente y competitiva, por lo que las propuestas técnicas y económicas de Terpel se deciden de manera unilateral y autónoma. En consecuencia, no se intercambia información sensible con competidores, ni se pactan posturas predeterminadas (como sobrepuestos, retiro de ofertas, rotación de ganadores, contratos entre oferentes o similares).

Por lo tanto, los trabajadores y terceros que actúen en representación de Terpel con el Estado no deben:

- Participar o abstenerse de participar en licitaciones o concursos públicos de manera concertada con empresas de la competencia. No establecer turnos para ganar licitaciones.
- Sostener con otros oferentes, comunicaciones vinculadas con licitaciones o concursos públicos, o en el contexto de estos, de manera informal, o fuera de lo permitido en el respectivo proceso o leyes aplicables.

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

- Anunciar públicamente o por cualquier otro medio al que un competidor pueda acceder, la acción que Terpel tomará en un proceso de selección (ofertar o no ofertar, incrementar o disminuir su oferta económica, etc.).
- Solicitar a una entidad de la administración pública que comparta información sensible y/o confidencial de otra empresa postora.
- En caso de participar por medio de un consorcio, divulgar información ajena a la finalidad del consorcio y difundir entre los miembros información comercial sensible o aquella que no ha sido solicitada.

Estas pautas también aplican cuando Terpel participa en licitaciones privadas de potenciales clientes.

#### **2.3.4. Con los Clientes de Terpel**

- La determinación de los precios de venta son el reflejo de las eficiencias productivas y estrategia comercial de Terpel.
- Los contratos con cláusula de exclusividad se celebran siempre que exista una justificación razonable económica, comercial o de cualquier otra válida naturaleza. Cualquier contrato con restricciones o exclusividades debe ser previamente evaluado por el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.
- Se tiene la libertad para elegir con qué clientes Terpel se relaciona comercialmente, de acuerdo con las leyes de la oferta y la demanda. Terpel no condiciona la venta de los productos o servicios a la adquisición de otros, sin que exista una justificación razonable económica, comercial o de cualquier otra válida naturaleza, evitando por todos los medios, incurrir en infracciones por abuso de posición de dominio, de ostentarla.

Por lo tanto, en el ámbito de su relacionamiento con clientes, los trabajadores y terceros que actúen en representación de Terpel no deben:

- Solicitar a los clientes información comercial sensible de empresas de la competencia de Terpel.
- Solicitar o requerir a uno o más clientes que faciliten el intercambio de información sensible de Terpel con terceros competidores.
- Divulgar información sensible de otros clientes de Terpel distintos al cliente en sí.
- Condicionar la contratación de un cliente a que este no contrate con la competencia de Terpel o incurrir en exclusividades, salvo exista una justificación objetiva y razonable económica, comercial o de cualquier otra válida naturaleza, y sea aprobado por el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.
- Imponer cláusulas abusivas o discriminatorias en los contratos con clientes, que sean calificadas como tales por no tener una justificación comercial, económica o de cualquier otra válida naturaleza y que no estén aprobadas por el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.
- Fijar el precio al que los clientes deben revender los productos o establecer el margen que se espera percibir de manera de manera injustificada o sin contar con la aprobación del Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.

#### **2.3.5. En la Contratación de Personal**

- Se tiene libertad para elegir con qué postulante se establecerá un vínculo laboral, el cual deberá cumplir con las competencias propias del puesto solicitado. Asimismo, Terpel reconoce que toda empresa también es libre de contactar y/o contratar a un trabajador o extrabajador de Terpel.
- La determinación de las bandas salariales, beneficios y otras condiciones laborales son determinadas independientemente por Terpel, sin mediar ningún acuerdo con un competidor o tercero.

Por lo tanto, en el ámbito laboral, los trabajadores y terceros que actúen en representación de Terpel no deben:

- Solicitar a los competidores u otras empresas no contactar o contratar a los trabajadores de Terpel.
- Contratar a un trabajador de un competidor u otra empresa a solicitud de este último, como parte de un acuerdo colusorio.
- Aceptar cualquier tipo de sugerencia o acuerdo realizado por parte de competidores u otras empresas para dejar de ofrecer, estandarizar o fijar los mismos beneficios laborales (por ejemplo, bonificaciones, condiciones de seguros, bonos de productividad, compensaciones por cumplimiento de metas u otros incentivos).
- En el marco de un *joint venture* u otra actividad de colaboración, compartir información sensible o referida al esquema de remuneraciones y/o beneficios laborales.



## MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA

CIN.CTO.CTO.M03

Versión

2.1

Fecha

NOVIEMBRE 2023

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

### 2.3.6. En las Asociaciones o Gremios

La participación de los trabajadores de Terpel en asociaciones, gremios, seminarios o eventos de la industria es legal; sin embargo, al reunir a los competidores de Terpel existe un riesgo inherente de incumplimiento de las normas de libre competencia.

En ese sentido, los trabajadores y terceros que actúen en representación de Terpel:

- Participan activamente sólo en las reuniones y actividades de la asociación o gremio dirigida a promover los intereses legítimos del sector al que pertenece. Si en una reunión se trata un tema que puede ser contrario a la libre competencia, el trabajador deja constancia de dicha situación, de su retiro e informa al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.
- Conocen y difunden al interior de la asociación o gremio la importancia del cumplimiento de la normativa de libre competencia.
- Participan únicamente en los gremios o asociaciones que mantienen un registro de las reuniones celebradas en el marco de la asociación y de las incidencias que en estas puedan suceder.
- En caso el gremio o la asociación requiera el envío de información de Terpel, los trabajadores deberán reenviar la comunicación al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia para que este pueda realizar la evaluación de riesgos correspondiente de manera previa al envío. Terpel define independientemente qué información puede resultar sensible para Terpel, con la finalidad de garantizar su adecuado tratamiento y reserva.
- Promueven que los requisitos de acceso a la asociación o gremio, así como las decisiones o recomendaciones que se adopten, respeten criterios de objetividad, transparencia y razonabilidad.
- Cumplen con las recomendaciones previstas en la “Guía de Asociaciones Gremiales y Libre Competencia” aprobada por el Indecopi.

Por lo tanto, en el ámbito de las interacciones con asociaciones y gremios, los trabajadores y terceros que actúan en representación de Terpel no deben:

- Participar de conversaciones o intercambiar información sensible vinculada a -entre otros- las políticas de precios y clientes de las empresas asociadas o de actividades que busquen coordinar estas y otras condiciones de mercado.
- Impedir que los asociados registren en las minutas o actas las incidencias ocurridas en las reuniones celebradas.
- Promover requisitos de acceso a la asociación gremial que tengan por efecto excluir a un competidor o restringir la competencia en su sector.
- Solicitar, recibir o trasladar información sensible hacia la asociación o gremio, sin que estas organizaciones cuenten con un protocolo dirigido a mitigar riesgos de incumplimiento de la normativa de libre competencia.
- Ocultar, destruir o adulterar información que pueda revelar la existencia de una conducta ilegal desplegada en las reuniones en las que también hayan asistido empresas de la competencia.

Para mayor detalle de cómo interactuar en el marco de asociaciones, gremios, seminarios o eventos de la industria revisar el **Anexo 3**.

## 2.4.Recepción y comunicación de información comercial sensible

### 2.4.1. Información comercial sensible

La información comercial sensible corresponde a aquella que no se encuentra a disposición del mercado a través de fuentes públicas y que de ser conocida por competidores influirían en la adopción de sus decisiones y/o estrategias comerciales. Si bien compartir información sensible (particularmente entre competidores) en sí mismo no es ilegal, puede promover o facilitar acuerdos entre competidores, causar los efectos de limitar la competencia y, por ende, podría llegar a ser sancionada.

Algunos ejemplos de información comercial sensible son los siguientes: (i) precios inmediatos o futuros; (ii) volúmenes de venta; (iii) estructuras de costo; (iv) listas de clientes, consumidores, proveedores, contratistas, empleados, entre otros; (v) estrategias empresariales; (vi) planes de acción, inversión, contratación; (vii) revelación de condiciones de negociación, descuentos, promociones y demás; (viii) remuneraciones, condiciones y beneficios salariales; y (ix)

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

cualquier otra información que pudiese revelar las políticas y estrategias comerciales de Terpel cuyo conocimiento por parte de terceros podría afectar o causar un daño a Terpel.

Si involuntariamente un trabajador de Terpel recibe información comercial sensible de la competencia o terceros deberá actuar bajo los siguientes parámetros:

- (i) No borrar o eliminar dicha comunicación.
- (ii) Dar aviso inmediato al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia, teniendo en cuenta:
  - Recibida la “Información sensible no solicitada”, el trabajador de Terpel está prohibido de ponerse en contacto con el remitente, ya sea por escrito, llamada telefónica o cualquier medio electrónico.
  - Si la “Información sensible no solicitada” ha sido recibida en físico, está prohibido cualquier tipo de reproducción, remitiéndole el documento original al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.
  - Si la “Información sensible no solicitada” ha sido recibida vía correo electrónico o mensaje de texto, debe de reenviarse únicamente al correo corporativo del Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.
- (iii) Toda comunicación debe ser respondida, aunque haya sido un error, ya sea por correo electrónico o mediante una carta conforme a las indicaciones del Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia. Para más información de modelos de respuesta ver **Anexo 4**.

El Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia al recibir la “Información sensible no solicitada” debe abrir un expediente interno (sea físico o electrónico) en donde se archiven de manera ordenada y por fechas las actuaciones de cada caso y las respuestas enviadas al remitente, en las que se deberá dejar claramente establecido que Terpel no solicitó dicha información, que no participa en tales prácticas por considerarlas ilegales y que procederá a destruir la información recibida, sin perjuicio de las demás medidas legales que se pudieran tomar.

#### **2.4.2. Lenguaje en las comunicaciones**

En toda forma de comunicación a través de cualquier medio, ya sea por teléfono, correo electrónico, mensajes de texto, mensajes de WhatsApp, etc., hacia o desde Terpel, así como en reuniones que se sostengan en representación o en nombre de Terpel, los trabajadores deben tener cuidado de las palabras que empleen de acuerdo con las siguientes pautas:

- Nunca usar palabras que impliquen y/o sugieran, conductas secretas o ilegales, o que provienen de acuerdos contrarios a la libre competencia. Por ejemplo: (i) “destruye después de leer”, (ii) “como ha sido acordado”, (iii) “estoy monitoreando el acuerdo”, (iv) “de esto, ni una palabra”; (v) “no compartas lo conversado”; o, (vi) “ese es de los míos, no olvides el acuerdo o me llevo a tu gente”.
- Nunca utilizar un lenguaje que implique y/o exagere la posición competitiva de Terpel. Por ejemplo: (i) “excluir competidores”, (ii) “destruir al nuevo competidor”, (iii) “esto está destinado a ordenar el mercado”, (iv) “castígalo, así sabe a quién debe ser fiel”; o, (v) “controlemos el mercado”.
- Antes de compartir o enviar una comunicación por cualquier medio (oral o escrito) hacerse la pregunta de cómo uno se sentiría si la información se hiciera pública a través de los medios de comunicación o si una autoridad administrativa o judicial tomara conocimiento de esta.

Todos los trabajadores deben tener en cuenta que el uso de un lenguaje impreciso puede ser malinterpretado y ser considerado por el Indecopi como un indicio de una práctica anticompetitiva.

#### **2.5. Monitoreo y cumplimiento**

En Terpel todos son responsables de identificar situaciones de riesgo y cumplir a cabalidad con la normativa de libre competencia. En ese sentido, todos los miembros de Terpel deben seguir lo dispuesto en este Manual, la Política y el Programa.

El monitoreo del Programa es un proceso permanente a cargo del Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia, con la finalidad de evaluar su desempeño y efectividad desde un enfoque preventivo. Durante el proceso de monitoreo, el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia debe evaluar los siguientes aspectos: (i) identificación de riesgos y su actualización, (ii) funcionamiento de los canales de denuncia y consulta, (iii) difusión de la política de cumplimiento por



## MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA

CIN.CTO.CTO.M03

Versión

2.1

Fecha

NOVIEMBRE 2023

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

parte de la alta dirección, (iv) implementación de los procedimientos y protocolos internos para el control o mitigación de riesgos identificados, (v) fortalezas y falencias del Programa, (vi) entre otros.

Anualmente, el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia remite un Informe de Monitoreo, debidamente documentado, al Directorio y a la Gerencia General sobre el desarrollo del Programa de Libre Competencia. Ante la detección de conductas ilegales o un riesgo elevado de ocurrencia, la Gerencia General y el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia de Terpel tomarán medidas razonables que respondan a dicha contingencia y efectuarán las modificaciones que sean necesarias al presente Programa.

Cualquier conducta contraria a la libre competencia serán sancionadas por el Indecopi y la empresa, conforme a lo dispuesto en la sección 2.9 de este Manual.

### 2.6. Procedimientos para Consultas y Denuncias

#### 2.6.1. Procedimiento para Consultas

Cualquier duda o inquietud relacionados al cumplimiento del presente Manual o de la normativa de Libre Competencia deben ser consultados al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia a través del correo electrónico [compliance.peru@terpel.com](mailto:compliance.peru@terpel.com), quien será responsable de su respuesta. De considerarlo pertinente, el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia podría elevar la consulta al Comité de Ética o a la Gerencia General.

Terpel garantiza la ausencia de represalias en contra de los trabajadores que planteen sus consultas de acuerdo con el presente procedimiento. De ser el caso, las consultas al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia pueden ser anónimas.

#### 2.6.2. Procedimiento para Denuncias e Investigaciones

Si algún trabajador o cualquier tercero tiene conocimiento o sospecha de potenciales infracciones al Programa de Terpel o de la ocurrencia de conductas contrarias a la Libre Competencia, debe reportarlas a través del Sistema Confidencial de Denuncias, conformado por los siguientes canales de denuncia:

Correo : [reporteconfidencial.terpel@resguarda.com](mailto:reporteconfidencial.terpel@resguarda.com)  
Teléfono : 0-800-00932 (Lunes a Viernes de 10am a 6pm)  
Página web : <https://www.resguarda.com/terpel>

Terpel gestiona las denuncias con estricta confidencialidad, mantiene en reserva la identidad del denunciante y fomenta un ambiente laboral libre de represalias contra denunciantes de buena fe. Terpel no tomará ni tolerará represalias contra los trabajadores o cualquier tercero que presente una denuncia, incluso si la investigación determine que no existió una infracción.

Los procedimientos están diseñados para asegurar que las denuncias sean evaluadas a fin de gestionar adecuadamente los posibles conflictos de interés, sean investigadas y que las acciones tomadas sean las apropiadas. En caso el reportante no quisiera revelar su identidad, la denuncia será tratada de manera anónima. Para mayor referencia con relación al procedimiento de denuncias e investigaciones, consultar el documento interno "Manual del Programa Corporativo de Cumplimiento".

#### 2.6.3. Capacitación y difusión del Programa

El Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia es responsable de las acciones de capacitación y difusión interna y externa del Programa, contando con el apoyo del área de Gestión Humana, en aquello que considere pertinente.

Con la finalidad de que los trabajadores conozcan e interioricen las políticas y procedimientos existentes, así como los riesgos a los que se encuentra expuesta TERPEL y los controles para mitigarlos, la Compañía anualmente capacitará y difundirá los aspectos principales del Programa, con el objetivo de:

- Promover el fortalecimiento de la cultura ética y difundir los lineamientos del presente Manual.
- Concientizar a los trabajadores y a los terceros acerca de los riesgos en el marco de la actividad de TERPEL y aquellos inherentes a sus funciones. Por un lado, dando a conocer a través de la capacitación el comportamiento ético esperado por parte de TERPEL de acuerdo con el presente Manual. Por otro lado, difundiendo el comportamiento ético esperado



## MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA

CIN.CTO.CTO.M03

Versión

2.1

Fecha

NOVIEMBRE 2023

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

a través de comunicados, memorandos, publicaciones institucionales, “pastillas” de Cumplimiento, *flyers*, entre otros mecanismos de difusión físicos o virtuales.

- Lograr que el personal y los terceros (socios comerciales y partes interesadas) tomen conocimiento de la importancia del Programa y sus objetivos.

### 2.7. Consecuencias del Incumplimiento

#### 2.7.1. Medidas Legales

##### Para Terpel

Las consecuencias por incumplir la Política o la normativa especializada en libre competencia son de carácter económico y reputacional. Con relación a la primera, el Indecopi cuenta con facultades para imponer multas de hasta el 12% de las ventas o ingresos brutos percibidos por la empresa infractora o todo su grupo económico en el año previo a la imposición de la sanción. Incluso, estos ingresos pueden derivarse de actividades que no necesariamente son materia de infracción o investigación por la referida autoridad. Adicionalmente, el Indecopi puede ordenar el cumplimiento de medidas correctivas como (i) el cese o la realización de actividades, inclusive bajo determinadas condiciones; (ii) la inoponibilidad de las cláusulas o disposiciones anticompetitivas contenidas en contratos; o, (iii) el desarrollo de programas de capacitación y de eliminación de riesgos de incumplimiento de la normativa de libre competencia.

Incluso, la empresa infractora también podría verse sujeta a pagar una indemnización por los daños y perjuicios ocasionados por la conducta anticompetitiva y/o ser inhabilitada para volver a participar en procesos de selección por el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), en caso la conducta anticompetitiva haya consistido en participar de un acuerdo colusorio en el marco de un proceso de contratación con el Estado.

Con relación a la segunda, se debe tener en cuenta que las decisiones del Indecopi son públicas, por lo que la comisión de una infracción a la normativa de libre competencia implicaría un daño severo en la reputación comercial de Terpel, lo cual podrá afectar su expansión y crecimiento, así como reducir la confianza de los clientes y proveedores.

##### Para los Trabajadores

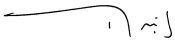


Las personas naturales que hayan participado de una conducta contraria a la libre competencia también podrán ser sancionadas por el Indecopi, con multas individuales de hasta 100 UIT. En este caso, la multa no puede ser pagada por la empresa en la que dichas personas ejercieron funciones ni por los accionistas o socios de esta.

Incluso, las personas naturales podrían ser involucradas en investigaciones penales relacionadas al delito de “Abuso del Poder Económico”, en virtud del cual se sancionan aquellos acuerdos colusorios calificados como ilegales por el sólo hecho de realizarse. Dentro de este tipo de acuerdos se encuentran: (i) fijación de precios u otras condiciones comerciales; (ii) limitación de la producción o las ventas; (iii) reparto de clientes, proveedores o zonas geográficas; y, (iv) colusiones en licitaciones. En caso una persona natural realice cualquiera de estas conductas podrá ser sancionada, con una pena privativa de libertad de entre 2 a 6 años.

#### 2.7.2. Medidas Disciplinarias

Asimismo, en el ámbito interno de Terpel, toda infracción detectada será debidamente investigada y sancionada, de ser el caso. Las sanciones se extenderán no solamente a quienes hayan infringido la normativa de Libre Competencia, sino también a quienes no hayan tomado las medidas necesarias para prevenir o detectar la conducta infractora, de acuerdo con el rol que le ha sido asignado.

La aplicación de medidas disciplinarias en la empresa se sustenta en la ley laboral y en lo dispuesto por el Reglamento Interno de Trabajo.

Elaboró	Revisó	Aprobó
		
Jorge Arias Jefe de Asuntos Corporativos y Legales	Ernesto Sousa Gerente de Asuntos Corporativos y Legales	Luciano Macías Gerente General



## MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA

CIN.CTO.CTO.M03

Versión

2.1

Fecha

NOVIEMBRE 2023

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

### III. ANEXOS

#### ANEXO 1 DECLARACIÓN DE COMPROMISO DE LA ALTA DIRECCIÓN<sup>2</sup>

Yo, ....., identificado con DNI No. ...., en mi calidad de miembro del Directorio como Director Titular / Director Alterno / Gerente General de....., con oficinas en ..... provincia y departamento de Lima, declaro que promoveré la implementación transparente de la Política Corporativa de Libre Competencia y su respectivo manual, para lo cual:

1. Actuaré en total respeto del Manual y la Política Corporativos de Libre Competencia y el TUO de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas.
2. Promoveré la asignación de los recursos adecuados y suficientes para mitigar los riesgos que se hayan identificado en las auditorías realizadas al Programa Corporativo de Libre Competencia, la Matriz de Riesgos o cualquier otro documento que se relacione con la prevención de infracciones en materia de libre competencia.
3. Promoveré que se dote de autonomía, presupuesto y autoridad al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia para el desarrollo de sus funciones en materia de Libre Competencia.
4. No toleraré ningún incumplimiento al Manual y la Política Corporativos de Libre Competencia ni a ninguna ley, guía o lineamiento relacionado.
5. Promoveré que se brinde la información necesaria sobre la implementación y monitoreo de la Política Corporativa de Libre Competencia.
6. Participaré en las actividades de capacitación sobre la materia que me resulten aplicables.
7. Solicitaré un reporte periódico de cumplimiento a la Gerencia General u Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia, cuando exista una ocurrencia de una presunta infracción a la normativa de libre competencia.

Me afirmo y me ratifico en lo expresado, en señal de lo cual firmo el presente documento en la ciudad de Lima, a los ..... días del mes de ..... de 20....

Nombre:  
DNI:  
Firma

<sup>2</sup> Aplica a Directores Titulares, Directores Alternos y Gerentes Generales.





## MANUAL DEL PROGRAMA DE LIBRE COMPETENCIA

CIN.CTO.CTO.M03

Versión

2.1

Fecha

NOVIEMBRE 2023

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

### ANEXO 2 Constancia de recepción y compromiso de cumplimiento del Manual de Libre Competencia

Yo, \_\_\_\_\_, identificado con DNI N° \_\_\_\_\_, en mi calidad de colaborador de \_\_\_\_\_ donde desempeño el cargo de \_\_\_\_\_, declaro haber recibido una copia del Manual de Libre Competencia y asumo el compromiso de cumplir con las responsabilidades y obligaciones que se detallan en este.

Firma: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

### **ANEXO 3 GUÍA DE CONDUCTA APROPIADA EN GREMIOS Y ASOCIACIONES**

En estricto cumplimiento del Manual del Programa Corporativo de Libre Competencia, los trabajadores o terceros que actúen en representación de Terpel deben:

1. Entender qué información puede y no puede compartir en reuniones Gremiales o de Asociaciones. De no ser así, solicitar asistencia del Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.
2. Tomar conocimiento previo de la agenda de la reunión, a fin de evaluar su alcance y determinar si corresponde o no la participación de Terpel.
3. Toda reunión debe ser reportada al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia, señalando los datos de los participantes y los temas tratados (tres (3) días de anticipado, de ser programado, y un (1) día hábil, en caso el contacto no sea programado).
4. Solicitar asesoría del Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia si tiene alguna duda sobre las implicancias de los puntos de la agenda de la sesión en la que participará en representación de Terpel.
5. Evitar compartir información que podría facilitar conductas anticompetitivas entre los asistentes de la reunión (por ejemplo, precios o planes comerciales).
6. En caso de que durante la reunión se llegasen a presentar consultas, requerimientos, absoluciones o incidencias que motiven que la conversación o el debate se aleje del objeto de la convocatoria o de cualquiera de los puntos de agenda, es imperativo que el trabajador o tercero representante de Terpel levante la mano y solicite al ponente, secretario o quien haga sus veces que se deje constancia en el acta respectiva sobre dicho evento y de considerarlo pertinente retirarse de la reunión.

El Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia llevará un registro de los trabajadores y/o terceros presentantes autorizados para participar en Gremios y Asociaciones en representación de Terpel, quienes se comprometen a participar en todas las capacitaciones en materia de Libre Competencia que se realicen en Terpel.

Al participar en una reunión de la asociación o gremio, el trabajador debe tener en cuenta ¿qué información puede y no puedo compartir?

<b>NO PUEDE COMPARTIR</b>	<b>SÍ PUEDE COMPARTIR</b>
1. Información sobre los precios, producción, clientes, proveedores u ofertas presentadas en licitaciones con el Estado.	1. Opiniones sobre el impacto que generará una ley o norma de menor jerarquía en el mercado.
2. Información sensible sobre mis proveedores y clientes.	2. Información pública como por ejemplo noticias, artículos de opinión o leyes.
3. Información sobre los sueldos o salarios de los trabajadores de Terpel.	3. Preocupaciones sobre el cambio de reglas impuestas por el Estado en temas de seguridad y salud en el trabajo.
4. Información sobre los términos contractuales de los acuerdos que mantiene Terpel con otras empresas.	4. Información que se encuentre publicada en páginas web institucionales, tales como estadísticas.
5. Información sobre los precios de los productos de los clientes de Terpel.	

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

<p>6. Información sobre las condiciones comerciales o características de los servicios o productos a ser ofrecidos.</p> <p>7. Reparto de mercado (por zonas geográficas, clientes o proveedores)</p> <p>8. Bloqueos o boicot dirigidos a evitar negocios con clientes o proveedores.</p>	
--	--

Es usual que los gremios o asociaciones soliciten a sus integrantes información sobre sus actividades con la finalidad de informar al Estado y a otros actores acerca de preocupaciones y expectativas comunes, al igual que para otras finalidades legítimas. Desde las normas de libre competencia, si bien el intercambio de información sensible en el marco de un gremio o asociación no es ilícito por sí mismo, el Indecopi considera que puede reducir la incertidumbre competitiva, en tanto las empresas que accedan a la misma pueden ajustar sus propias decisiones y estrategias para evitar competir entre sí.

En caso se recibiera una solicitud por parte de la asociación para el envío de información sensible, los trabajadores deberán reenviar la comunicación al Oficial de Cumplimiento para que este pueda realizar la evaluación de riesgos correspondiente de manera previa. El Oficial de Cumplimiento podrá evaluar el tipo de información solicitada de acuerdo con los siguientes principales criterios:

<b>¿Qué podría levantar sospechas?</b>	<b>¿Cómo disminuir el riesgo?</b>
<p>Es recomendable evitar compartir información:</p> <p><b>Desagregada</b>, es decir, que identifique los hábitos o características de las empresas agremiadas;</p> <p align="center"><b>Reciente o futura;</b></p> <p><b>Reservada</b> o no pública a terceros; y</p> <p>Que sea <b>actualizada</b> con frecuencia entre las distintas empresas agremiadas.</p>	<p>Debería procurarse que la información sea:</p> <p align="center"><b>Agregada</b>, es decir, información general del sector, que no individualiza el comportamiento, desempeño o estrategias de algún competidor en particular;</p> <p align="center"><b>Histórica o pasada</b> (resulta recomendable compartir información de un (1) año de antigüedad o de un plazo mayor);</p> <p><b>Pública</b> o sin restricciones a terceros; y</p> <p>Que <b>no tenga actualización frecuente</b> entre las distintas empresas agremiadas.</p>

De igual manera, será recomendable que en las comunicaciones enviadas que adjunten información comercialmente sensible, el trabajador utilice un lenguaje claro y expreso para describir el uso autorizado que el gremio u organización deberá seguir. Después, el envío deberá reportarse al Oficial de Cumplimiento, el cual llevará un registro de la información entregada al gremio.

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

#### **ANEXO 4 MODELOS DE RESPUESTAS**

Este Anexo busca orientar a los trabajadores de Terpel y proporcionar un modelo de respuesta frente a algunos tipos de comunicaciones de clientes y competidores que podrían representar un riesgo anticompetitivo.

Sin perjuicio de los modelos de respuesta descritos más adelante, es recomendable que se incorpore en la firma del correo electrónico del trabajador el siguiente texto como descargo de responsabilidad con el objetivo de mitigar riesgos en caso se traslade información comercialmente sensible a terceros:

*“Este mensaje pertenece a Terpel y contiene información confidencial, cuya divulgación no se encuentra autorizada por la Compañía y está prohibida por ley. Si Ud. ha recibido por error este correo, por favor darnos aviso inmediato y eliminarlo permanentemente de sus archivos. Hacemos presente que Terpel determina su política comercial de manera autónoma e independiente en estricto respeto por las normas de libre competencia”.*

#### **I. MODELOS DE RESPUESTA EN CASO DE COMUNICACIONES DE CLIENTES O COMPETIDORES**

##### **1.1. Frente a comunicación que intencionalmente adjunte o incluya documentos confidenciales de terceros**

*Estimado Cliente/Competidor,*

*Por medio de la presente, le manifestamos que Terpel establece su política comercial de manera independiente y autónoma sin considerar información confidencial de terceros o que no se encuentre disponible en el mercado, en estricto cumplimiento a las normas de libre competencia.*

*Dado que la comunicación enviada contiene información comercialmente sensible de [un tercero/empresa competidora], respetuosamente le indicamos que rechazamos comunicaciones de esta naturaleza y le solicitamos por favor no volver a realizar este tipo de envíos.*

*Finalmente, ponemos en su conocimiento que el correo enviado anteriormente junto a sus adjuntos será eliminado de manera permanente de nuestros archivos.*

*Saludos cordiales,*

##### **1.2. Frente a comunicación que presuntamente por accidente adjunte o incluya documentos confidenciales de terceros**

*Estimado Cliente/Competidor,*

*Entendemos que el envío del correo anterior ha sido originado por un error involuntario. Sin embargo, hacemos notar que mediante dicha comunicación nos ha llegado información de un tercero que podría ser confidencial.*

*Al respecto, le informamos que Terpel establece su política comercial de manera independiente y autónoma sin considerar información confidencial de terceros o que no se encuentre disponible en el mercado, en estricto cumplimiento a las normas de libre competencia.*

Todos los derechos reservados. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o Copyright en el país aplicable y con base en la regulación vigente.

*En ese sentido, respetuosamente le indicamos que rechazamos comunicaciones de esta naturaleza y ponemos en su conocimiento que el correo enviado anteriormente junto a sus adjuntos será eliminado de manera permanente de nuestros archivos*

*Le agradeceremos tener mayor precaución en el futuro para que esta situación no se repita.*

*Saludos cordiales,*

### **1.3. Frente a comunicación que proponga la participación o colaboración en una conducta anticompetitiva**

*Estimado Competidor,*

*Por medio de la presente le manifestamos que Terpel establece su política y estrategia comercial de manera independiente y autónoma rechazando de manera enfática el uso de prácticas que podrían comprometer la libre competencia.*

*En ese sentido, le indicamos que no podemos atender la propuesta señalada en el correo anterior, pues involucra incumplir las normas de libre competencia.*

*Le solicitamos por favor no volver a enviar este tipo de solicitudes o propuestas, ya que son contrarios a las normas de libre competencia y a nuestra política institucional, por lo que no serán acogidos.*

*Finalmente, ponemos en su conocimiento que el correo enviado anteriormente junto a sus adjuntos será eliminado de manera permanente de nuestros archivos, y será enviado al órgano pertinente del INDECOPI para que evalúe el mismo.*

*Saludos cordiales,*