

Política Global sobre las Leyes de Competencia (GC4-1)

Propósito

Estamos comprometidos a mantener los más altos estándares de ética y a cumplir con todas las leyes Antimonopolio y de Libre Competencia aplicables (“Leyes de Competencia”) en todos los países en donde operamos. Las Leyes de Competencia ayudan a proteger la competencia, permiten que existan mercados abiertos, mejoran la innovación y ofrecen precios más bajos y más valor a los consumidores. Nuestra misión fundamental de “*Proporcionar Precios Bajos Todos los Días (EDLP) para que los clientes puedan Ahorrar Dinero y Vivir Mejor*” se encuentra en sintonía con el espíritu de las Leyes de Competencia. Debemos operar de manera independiente de nuestros competidores, proteger la Información Comercialmente Sensible, y negociar de forma individualizada con proveedores y terceros de forma que no se perjudique la competencia o los consumidores.

Para los fines de esta Política, **Competidor** incluye:

- otros minoristas o mayoristas (ya sean tiendas físicas, comercio electrónico o ambos);
- competidores potenciales (por ejemplo, un nuevo competidor o compañía que planea ofrecer un producto o servicio que compita con los nuestros);
- nuestros proveedores que también venden directamente a los consumidores;
- nuestros proveedores cuyos productos compiten con nuestras marcas privadas;
- proveedores de productos y servicios que nosotros también ofrecemos a los consumidores (por ejemplo, servicios de salud y bienestar, productos de servicios financieros, etc.);
- terceros vendedores o *sellers* en nuestras plataformas de mercado y,
- en el contexto del empleo, compañías que compiten por empleados con habilidades y experiencia similares.

La referencia en singular de la palabra “competidor” incluye además el plural y viceversa.

La **Información Comercialmente Sensible** puede incluir los siguientes elementos no públicos:

- precios, cambios de precio, rebajas, descuentos o márgenes de ganancia;
- costos;
- volúmenes o proyecciones de ventas;
- políticas de crédito u otros términos de venta;
- información sobre clientes, miembros o proveedores;
- planes de aperturas o cierres de tiendas, clubes o centros de distribución/almacenamiento;
- planes de desarrollo de productos;
- información de la compañía y secretos comerciales;
- información sobre el diseño tecnológico y la ejecución de activos digitales y comunicaciones incluyendo, entre otros, la inteligencia artificial y las decisiones basadas en algoritmos, a través de Internet o de otro modo;
- información sobre los salarios, y otras compensaciones o beneficios de los empleados;
- información relacionada con ofertas, concursos, licitaciones; y
- cualquier otra información comercial confidencial que proporcione datos sobre nuestras operaciones o planes comerciales futuros.

Esta Política detalla tanto las conductas prohibidas como las que deben cumplirse y, en algunos casos superar lo establecido por las Leyes de Competencia, a fin de garantizar que compitamos de la manera adecuada y que alcancemos nuestro objetivo de ser el *retailer* (minorista/mayorista) más confiable. Nuestro Programa Global de Cumplimiento de Competencia implementa esta Política, en conjunto con todos los estándares y procedimientos relacionados.

¿Tiene preguntas? Comuníquese con el Departamento Legal o el Equipo de Ética y Cumplimiento local



Alcance

Esta Política aplica a nuestros Asociados sin excepciones, incluso cuando se llevan a cabo conversaciones o acciones fuera del horario de trabajo oficial o durante actividades sociales o no relacionadas con el trabajo. El incumplimiento de esta Política, o de cualquier estándar o procedimiento global o local derivado de esta Política, constituye una conducta indebida y puede tener consecuencias, incluida la terminación de la relación laboral.

Conductas Prohibidas

Esta sección establece las conductas prohibidas bajo esta Política. Ciertas actividades aquí señaladas podrían ser aceptables con la asesoría, supervisión y dirección adecuada y **previa** del Departamento Legal, según se describe en la sección “Actividades que Requieren el Asesoría Previa del Departamento Legal”.

Interacciones Prohibidas con los Competidores

[1] Un Asociado **no** puede participar, directa o indirectamente, en un acuerdo, convenio, reunión, conversación o intercambio de información con un **Competidor** en relación con:

- controlar, establecer o fijar precios (tenga en cuenta que precio se define de manera amplia e incluye cualquier cuestión que afecte el mismo, como márgenes, promociones, rebajas, descuentos, recargos, aumentos de precio, términos de venta, costos o niveles de producción o abasto);
- asignar, dividir, abstenerse de suministrar o abstenerse de competir por clientes, mercados, productos o territorios (por ejemplo, repartirse zonas geográficas o limitar la oferta de nuestras marcas propias);
- manipular de manera fraudulenta un proceso de concurso, licitación o solicitud de propuesta;
- negarse a hacer negocios con un proveedor, proveedor de servicio u otro tercero;
- compartir Información confidencial; o
- utilizar un proveedor en común para influenciar o alinearse con los precios de otros competidores (minoristas o mayoristas) o términos de venta.

[2] Un Asociado **no** puede participar, directa o indirectamente, en un acuerdo, convenio, reunión, conversación o intercambio de información con un **Competidor** respecto de:

- fijar la compensación o beneficios u otros términos de contratación o reclutamiento de un empleado;
- compartir Información Comercialmente Sensible (por ejemplo, términos actuales o futuros de compensación, o planes no públicos de beneficios); o
- negarse a realizar ofertas o contratar a los empleados de otro(s) Competidor(es) (acuerdos de no contratación o “non poaching agreement”).

Las referencias a “**directa o indirectamente**” significan que las conductas prohibidas mencionadas anteriormente incluyen, pero no se limitan a, acuerdos, reuniones, instancias en las que se comparte información en forma directa como conductas indirectas a través de un intermediario o tercero, como un proveedor o un asesor. Los Asociados deben ser cuidadosos y tomar precauciones con respecto a los tipos de información que buscan o reciben de terceros para evitar incurrir en una conducta prohibida o que podría ser malinterpretada como una conducta prohibida bajo esta Política.

Otras Conductas Prohibidas en el Mercado

[1] Un Asociado **no** debe participar en un acuerdo, convenio, reunión, conversación o intercambio de información con un proveedor o tercero con el objetivo real o aparente de:

¿Tiene preguntas? Comuníquese con el Departamento Legal o el Equipo de Ética y Cumplimiento local

- influenciar los términos de venta del tercero con un competidor (incluidos los costos de compra, precios de venta, acceso a productos o servicios, etc.);
- establecer nuestros precios de venta; o
- actuar de manera tal que se busque eliminar o castigar a un competidor o impedir que ingrese al mercado.

[2] Un Asociado **no** debe ayudar o permitir que un tercero, incluido todo proveedor de bienes que no son para la venta, servicios o bienes raíces, manipule en forma fraudulenta una oferta, licitación o solicitud de propuesta, ya sea que la emita Walmart o un tercero.

Requisitos

Requisito: Actividades que requieren el asesoramiento previo del Departamento Legal

Otras actividades eventualmente permitidas pueden presentar un riesgo bajo las leyes de Competencia. A continuación, se detallan algunas de esas actividades. Un Asociado debe consultar al Departamento Legal antes de participar en cualquiera de las siguientes actividades:

- propuestas de fusión, concentración, adquisición o alianza comercial;
- colaboraciones comerciales, alianzas estratégicas, establecimiento de estándares o acuerdos similares con un competidor;
- responder a una política de un proveedor que implique establecer el precio a ser anunciado o de venta de Walmart de un producto (*por ejemplo*, políticas de precio mínimo publicitado o “Minimum Advertising Policy-MAP” o políticas de fijación de precios unilateral o “Unilateral Pricing Policies- UPP”);
- negociar la venta exclusiva de líneas de productos u otros acuerdos para no interactuar con un tercero cuando la duración de la exclusividad exceda un año;
- negociar acuerdos que limiten los territorios o clientes con quienes nosotros, o un tercero, podemos hacer negocios;
- negociar cláusulas favorables en comparación con un competidor (por ejemplo, en relación con los costos, términos, etc.) fuera de los modelos estándar de contrato;
- negociar cláusulas de no competencia, no contratación o no captación en un acuerdo comercial o de empleo fuera de los modelos estándar de contrato; y
- toda comunicación o conversación contemplada con un competidor que involucre Información Comercialmente Sensible o un acuerdo con un competidor que no está cubierto, de otra manera, en esta Política.

Requisito: Salidas Notorias (“Noisy exits”)

La conducta prohibida en virtud de la Política puede surgir inesperadamente durante comunicaciones de rutina con fines comerciales legítimos. Por ejemplo, un proveedor en el desarrollo normal de las negociaciones puede sugerir que puede convencer a un competidor de elevar sus precios. O un competidor puede presentar precios o costos no públicos u otra información confidencial en una reunión de una asociación gremial, de industria o comercial. Si un Asociado está involuntariamente presente cuando se discuten temas inadecuados, la Política requiere que éste abandone la reunión y que su salida sea notoria. Una salida notoria requiere que el Asociado se retire de la situación de una manera obvia y no ambigua.

- Para **conversaciones o reuniones en persona**, el Asociado debe detener la conversación de inmediato, mencionar que es política de Walmart respetar las Leyes de Competencia y salir de la reunión de manera tal que se note claramente su salida. Si se levantan minutas de la reunión, el Asociado debe asegurarse de que su

¿Tiene preguntas? Comuníquese con el Departamento Legal o el Equipo de Ética y Cumplimiento local

salida se registre en las mismas. En todos los casos, el Asociado debe notificar de inmediato de lo sucedido al Departamento Legal.

- Para **otras formas de comunicación**, por ejemplo, cuando el Asociado recibe un correo electrónico que contiene información comercialmente sensible, el Asociado no debe responder dicho correo hasta no haber informado de este hecho al Departamento Legal, el cual guiará la respuesta. Los Asociados a quienes se les ha solicitado deben utilizar las respuestas tipo pre-aprobadas para responder. Usualmente, la respuesta incluye documentar que recibir esta información va en contra de las políticas de Walmart junto con la confirmación de que el correo y su contenido se ha eliminado de nuestros sistemas. El Departamento local de Cumplimiento de Competencia y/o el equipo legal local de competencia puede emitir propuestas de respuestas de los casos más comunes que pueden ser utilizadas por el Asociado para la atención de estos correos.
- La documentación sobre todas las salidas notorias debe enviarse a un miembro del equipo local de Cumplimiento de Competencia y Legal.

Requisito: Comunicaciones Adecuadas

Los Asociados deben actuar cada día en respeto a las Leyes de Competencia, y es importante que nuestras comunicaciones por escrito reflejen nuestro cumplimiento. Los Asociados deben prestar atención y ser cuidadosos en todas las comunicaciones de modo que el significado y las intenciones sean tan claras como sea posible y muestren la toma de decisiones independiente y motivos comerciales legítimos de nuestra conducta. Se prohíbe el vocabulario excesivo, engañoso o exagerado (por ejemplo, “este programa destruirá a nuestra competencia” o “dominamos esta categoría”). Los Asociados también deben mantener la confidencialidad de nuestra información privilegiada y la Información Comercialmente Sensible y solo deben utilizar canales de comunicación aprobados para intercambiar dicha información correctamente. Los Asociados que trabajen en Walmart provenientes de otras compañías deben evitar intercambiar o compartir información comercialmente sensible de su anterior empleo con otros Asociados.

Requisito: Respetar Todos los Estándares y Procedimientos Locales

Cada equipo de cumplimiento local en los mercados en los que operamos deberá garantizar la implementación de los estándares y procedimientos para mitigar en más detalle el riesgo de ciertas actividades en virtud de leyes locales y la Política. Estas actividades pueden incluir la participación en asociaciones gremiales, comerciales o de industria, la organización de reuniones con proveedores y el uso de capitanes o asesores de categoría, así como otras áreas de interés locales. Estos estándares y procedimientos son parte de la Política, y el incumplimiento de los estándares locales por parte del Asociado constituye una violación de la Política.

Requisito: Haga Preguntas Cuando no Esté Seguro e Informe las Sospechas de Violaciones

Las sanciones por la violación de las Leyes de Competencia pueden ser muy severas y tener un impacto a largo plazo sobre los Asociados involucrados y sobre nuestra compañía. Si, en algún momento, usted como Asociado cree que una acción puede presentar un riesgo o una inquietud según las leyes de competencia o esta Política, debe solicitar el asesoramiento previo del equipo legal local o del Abogado General Global de Competencia y cualquier pregunta sobre esta Política o el programa de Cumplimiento de Competencia debe dirigirse al equipo local de Cumplimiento de Competencia.

Los Asociados deben informar toda sospecha de violación de las Leyes de Competencia o de esta Política al equipo Legal y Cumplimiento de Competencia o a la línea de ayuda de Ética al 1-800-WM-ETHIC (la información de contacto específica para cada país está disponible en www.walmartethics.com). Reportes a la Línea Ética son siempre confidenciales y pueden realizarse en forma anónima.

¿Tiene preguntas? Comuníquese con el Departamento Legal o el Equipo de Ética y Cumplimiento local