



Política Antimonopolio

CANAL MOVERS & LOGISTICS CORP.



0. Tabla de contenido

0. Tabla de contenido 1

1. Política de cumplimiento antimonopolio 2

2. Propósito 2

2.2. ¿Por qué necesita comprender la ley antimonopolio? 2

2.3. Sanciones por violación de las leyes antimonopolio..... 3

2.3.1. Estados Unidos de América 3

2.3.2. Unión Europea 3

2.3.3. América latina: 3

2.3.4. Venezuela 3

2.4. ¿A qué se dirigen las leyes antimonopolio? 4

2.5. Principales áreas de riesgo bajo las leyes antimonopolio 4

2.6. Fijación de precios 4

2.7. Asociaciones Comerciales 5

2.8. Cuota de Mercado 5

2.9. Acuerdos de Reciprocidad y Vinculantes 5

2.10. Fusiones y adquisiciones 6

2.11. Redacta responsablemente..... 6

3. Conclusión..... 7



1. Política de cumplimiento antimonopolio

En **Canal Movers & Logistics Corp.**, denominada en lo sucesivo como CMLC, estamos comprometidos con la transparencia total en nuestras comunicaciones y procesos comerciales. El cumplimiento de todas las leyes, incluidas las leyes antimonopolio, representa una parte importante de nuestros valores como empresa.

Walter M. Laffitte, CEO

2. Propósito

El propósito de la Política Antimonopolio de CMLC es promover el cumplimiento de todas las leyes antimonopolio. Las leyes antimonopolio están diseñadas para:

- Garantizar la competencia libre y abierta en una economía capitalista; y
- Prohibir el comportamiento anticompetitivo por parte de jugadores individuales que actúen solos o por jugadores múltiples que actúen juntos.

2.2. ¿Por qué necesita comprender la ley antimonopolio?

Cada empleado es responsable de garantizar que no viole ninguna ley o la Política antimonopolio de CMLC. Debemos recordar que:

- CMLC es una compañía que hace negocios con compañías en todos los rincones del mundo.
- Cada país tiene sus propias leyes antimonopolio.
- La aplicación de la ley antimonopolio se realiza mediante la cooperación entre gobiernos de todo el mundo.
- Nuestras transacciones comerciales pueden afectar a más de un país y, por lo tanto, estar sujetas a diferentes leyes antimonopolio.
- Por lo tanto, no solo debe estar familiarizado con la Política antimonopolio de CMLC, sino también con las leyes locales que le sean aplicables.
- Debe poder reconocer cuándo buscar asesoramiento legal.



2.3. Sanciones por violación de las leyes antimonopolio

CMLC está expuesto a diferentes sanciones civiles y / o penales. Por ejemplo:

2.3.1. Estados Unidos de América

- Sanciones penales de la empresa: hasta US \$ 100 millones
- Sanciones penales individuales: hasta 10 años de prisión y / o multas de hasta US \$ 1 millón
- Ayuda por mandato judicial: los tribunales pueden ordenar a la empresa que venda activos o abandone los mercados.
- Acciones antimonopolio privadas: responsabilidad civil, daños triples (x3)

2.3.2. Unión Europea

- Sanciones de la empresa: hasta el 10% de los ingresos mundiales.

2.3.3. América latina:

- México: multas a la empresa: hasta US \$ 5,5 millones (aprox.). Para reincidentes, el mayor 10% de las ventas anuales o el valor de los activos y la venta forzada de activos.

2.3.4. Venezuela

- Sanciones de la empresa: hasta el 40% de las ventas anuales.

NOTA: La aplicación de la ley antimonopolio puede llegar más allá de la frontera, y muchas agencias gubernamentales trabajan cooperativamente para investigar y hacer cumplir las leyes antimonopolio. Puedes estar sujeto a las leyes antimonopolio de otro país si su conducta afecta el comercio de otro país.



2.4. ¿A qué se dirigen las leyes antimonopolio?

- Actuar con otros: es ilegal que dos o más partes se reúnan para restringir injustificadamente el comercio.
- Actuar solo: una empresa no puede monopolizar ilegalmente o tratar de monopolizar un producto o servicio.

NOTA: Las leyes antimonopolio no prohíben todas las restricciones al comercio, solo aquellas que no sean razonables

2.5. Principales áreas de riesgo bajo las leyes antimonopolio

• Fijación de precios y aparejo de ofertas	• Atado / Trato recíproco
• Reuniones de asociaciones comerciales	• Boicots
• Asignación de mercado	• Fusiones y adquisiciones

2.6. Fijación de precios

La fijación de precios es un acuerdo entre competidores sobre el precio. Para evitar la fijación de precios podemos:

- Nunca discuta los precios a los que vende a sus respectivos clientes.
- Limite las discusiones estrictamente a los términos en los que venderá a la competencia si también son clientes; si es necesario, construya un muro entre quienes trabajan en el acuerdo y quienes manejan las operaciones competitivas.
- Todas las ofertas de obras deben ser independientes; nunca comparta la estrategia de oferta con un competidor.
- Nunca intercambie información no pública a menos que hable con Legal.
- Siga todas las pautas legales y de gestión en los procesos DD¹.

¹ Due Dilligence: Debida Diligencia



2.7. Asociaciones Comerciales

La reunión de Asociaciones Comerciales puede darse a través de foros legítimos para discutir legislación, seguridad, políticas públicas, etc. Es importante recordar que se están reuniendo con competidores y, por lo tanto:

- Tales reuniones deben contar una declaración de política antimonopolio que sea leída antes de la reunión con un abogado presente
- Se debe evitar conversar sobre precios, mercados, clientes, volúmenes, estrategia, etc.
- Si alguna conversación sale del tema:
 - Discúlpate tan fuerte y memorablemente como puedas;
 - Llame al Departamento Legal para obtener más consejos.

2.8. Cuota de Mercado

Las decisiones sobre cuándo, dónde y cómo hacer negocios deben tomarse internamente. Está prohibido confabular con los competidores para compartir el mercado y disminuir la competencia:

Cualquier acuerdo comercial que implique una no-competencia debe ser revisado y aprobado por un abogado.

2.9. Acuerdos de Reciprocidad y Vinculantes

Deje que sus clientes decidan libremente los productos que desean comprar. No uses tu mercado

poder para condicionar la venta de un producto deseable a la compra de uno no deseado.

Boicots

No participe en boicots conjuntos con competidores. Los acuerdos de no vender a los competidores que reducen los precios, la negativa conjunta a comprar a los proveedores



o el acuerdo de no vender a un cliente a menos que deje de comprar a un competidor puede violar las leyes antimonopolio. Cualquier decisión de no tratar con una parte debe hacerse internamente y basarse en razones comerciales legítimas.

2.10. Fusiones y adquisiciones

En muchos mercados, las fusiones, adquisiciones y empresas conjuntas están altamente reguladas por las autoridades antimonopolio. Recuerda:

- Cuando participa en diligencias debidas o negociaciones relacionadas con transacciones de fusión, puede llegar a conocer información confidencial de la competencia.
- Asegúrese de seguir los términos de cualquier acuerdo de confidencialidad, así como las leyes antimonopolio locales.
- No comparta información de la competencia con otras unidades comerciales de CMLC.
- Recuerde que los documentos que cree en relación con una fusión, adquisición o Proyecto Conjunto (incluidas notas escritas a mano, correos electrónicos, incluso si se eliminan) y borradores de documentos, ya sea que se mantengan en la oficina o en un hogar privado, pueden ser solicitados por el Gobierno para su revisión.

2.11. Redacta responsablemente

- Comuníquese con Asesoría Legal en cualquier momento si:
- Tiene preguntas sobre la Política antimonopolio de CMLC;
- Tiene preguntas sobre las leyes antimonopolio locales;
- Necesita orientación sobre una situación comercial específica que suscite inquietudes antimonopolio.



3. Conclusión

Cada empleado debe recordar que la responsabilidad final de cumplir con esta Política y cumplir con las leyes antimonopolio recae en él o ella. Un lenguaje cuidadoso no evitará una violación antimonopolio cuando la conducta sea de hecho ilegal.

Piense antes de hablar o escribir. Use su mejor criterio y consulte con un abogado cuando tenga dudas.



Walter M. Laffitte

CEO

querido compañero

Por la presente, solicitamos su consentimiento por escrito con respecto a nuestra política antimonopolio a través de los medios que le resulten más convenientes.

If you have any questions about our Antitrust Policy or any of our processes, please contact h.rodriquez@canalmovers.com.