

PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO EN DERECHO DE LA COMPETENCIA (PCDC)

INGENIO PROVIDENCIA S.A.

PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO EN DERECHO DE LA COMPETENCIA (PCDC) INGENIO PROVIDENCIA S.A. (PROVIDENCIA)

SECCIÓN A. COMPROMISO EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA Y GENERALIDADES DEL PROGRAMA

1. Declaración de la Alta Dirección

Con el propósito de fortalecer nuestro compromiso como empresa responsable y ética, y reconociendo que el derecho a la libre competencia supone responsabilidades en el desarrollo de la actividad empresarial INGENIO PROVIDENCIA S.A. (en adelante "PROVIDENCIA" o la "Compañía") establece el presente Programa de Cumplimiento de Derecho de la Competencia (en adelante "PCDC").

PROVIDENCIA reconoce que la libre competencia busca: la libre participación de las empresas en el mercado, el bienestar de los consumidores y la eficiencia económica, por lo que se compromete a actuar con ética e integridad en el desarrollo de su actividad empresarial (producción, comercialización y distribución de azúcar, alcohol, energía y otros productos derivados de la caña de azúcar), buscando promover la eficiencia económica en los mercados, un ambiente comercialmente competitivo, transparente y leal, y el respeto de los derechos de los consumidores. En este sentido, nuestro programa apunta a los más altos estándares de cumplimiento y de **tolerancia cero con cualquier infracción relacionada con el régimen de competencia**.

El Código de Ética Empresarial y el Código de Buen Gobierno Corporativo se constituyen como los pilares del presente PCDC y reflejan el compromiso de la Compañía, su junta directiva, alta gerencia, trabajadores y aliados con la integridad, la transparencia y la competencia libre y leal en todas las operaciones.

Teniendo en cuenta lo anterior y pensando que este compromiso se vuelva transversal y se materialice en todos los niveles de nuestras operaciones, el PCDC está estructurado a partir de diferentes componentes que **procuran el cumplimiento de las normas que integran el régimen de libre y leal competencia y que buscan prevenir la materialización de conductas que afecten la libre y leal competencia**, incluyendo: la identificación y gestión de riesgos actuales y potenciales; la implementación de acciones y procedimientos internos; el desarrollo de programas de capacitación y sensibilización; el establecimiento de canales de reporte y comunicación; y la implementación medidas de monitoreo y seguimiento.

2. Definiciones

Para mayor claridad del PCDC, se incluyen algunas de las definiciones establecidas en las disposiciones normativas vigentes en materia de libre competencia, en la Norma Técnica Colombiana NTC 6378 de 2020 y en las guías y lineamientos emitidos por la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC):

- **Abuso de posición dominante:** Conductas realizadas por un agente económico quien aprovechando el poder o la posición de dominio en un mercado distorsiona la competencia económica efectiva y/o afecta a los consumidores a través de conductas excluyentes y/o explotativas.
- **Actos:** Comportamientos realizados por quienes ejercen una actividad económica.
- **Acuerdo:** Todo contrato, convenio, concertación, práctica concertada o conscientemente paralela entre dos o más empresas.
- **Acuerdo anticompetitivo:** Todo contrato, convenio, concertación, práctica concertada o conscientemente paralela entre dos o más empresas que prevenga, restrinja, o distorsione la competencia o tenga la potencialidad de surtir uno de estos efectos.
- **Agentes económicos:** Son todas las personas naturales o jurídicas que realizan operaciones económicas dentro de un sistema.
- **Alta Dirección:** Persona o grupo de personas que dirigen y controlan una organización en su más alto nivel.
- **Autorregulación:** Capacidad de una organización para desarrollar y aplicar métodos y procedimientos que le permitan planificar, implementar y fortalecer continuamente un Programa de Cumplimiento en Derecho de la Competencia de acuerdo con la normatividad vigente.
- **Competencia:** Capacidad para aplicar conocimientos y habilidades con el fin de lograr los resultados previstos.
- **Competencia desleal:** Todo acto o hecho que se realice en el mercado con fines concurrenciales, cuando resulte contrario a las sanas costumbres mercantiles, al principio de la buena fe comercial, a los usos honestos en materia industrial o comercial, o bien cuando esté encaminado a afectar o afecte la libertad de decisión del comprador o consumidor, o el funcionamiento concurrencial del mercado.
- **Colusión:** Acuerdo en un proceso de selección (puede ser público o privado).
- **Control (en competencia):** La posibilidad de influenciar directa o indirectamente la política empresarial, la iniciación o terminación de la actividad de la empresa, la variación de la actividad a la que se dedica la empresa o la disposición de los bienes o derechos esenciales para el desarrollo de la actividad de la empresa. El ejercicio del control puede ser de manera directa o indirecta, o incluso puede existir un control conjunto ejercido por dos o más empresas sobre otra en el mercado.
- **Debida diligencia:** El proceso mediante el cual una empresa adopta medidas para el conocimiento de la Contraparte, de su negocio, operaciones, y productos y el volumen de sus transacciones.

- **Decisiones de una asociación o gremio:** Todas aquellas manifestaciones que impliquen una recomendación, orden, sugerencia y, en general, cualquier tipo de acción en la que se plasme la voluntad de dirigir el comportamiento de sus miembros.
- **Gestión:** Actividades coordinadas para dirigir y controlar una organización.
- **Gestión del riesgo:** Actividades coordinadas para dirigir y controlar una organización con respecto al riesgo.
- **Información sensible:** Información intrínseca del negocio, por ejemplo: precios, cantidades, estrategias comerciales, proyectos de inversión, entre otros.
- **Integración empresarial:** En materia de competencia habrá una integración empresarial cuando quiera que dos compañías independientes dejen de actuar de tal manera y pasen a estar bajo el control de una misma compañía, independientemente de la forma jurídica del negocio (fusiones, compra de activos, transferencia de acciones, etc.). La integración será horizontal cuando las empresas a integrarse sean competidoras en un mercado, y vertical cuando hagan parte de la misma cadena de valor.
- **Libre competencia:** Derecho de interés colectivo que se materializa en el conjunto de esfuerzos que desarrollan los agentes económicos que, actuando independientemente, concurren y rivalizan buscando la participación efectiva de sus bienes y servicios en un mercado determinado.
- **Libre asociación:** Derecho que faculta a las personas naturales y jurídicas a constituir asociaciones civiles o comerciales, con o sin ánimo de lucro, con objetivos lícitos, encaminadas a la consecución de fines comunes y, en general, a velar por los intereses de los asociados.
- **Mercado Horizontal:** Mercado en el que las empresas operan al mismo nivel en la cadena de valor y ofrecen productos o servicios similares.
- **Mercado Vertical:** Mercado en el que las empresas operan en diferentes etapas de la misma cadena de valor.
- **Posición dominante:** La posibilidad de determinar, directa o indirectamente, las condiciones de un mercado. La ley no prohíbe que existan compañías con posición de dominio en el mercado. Sin embargo, sí consagra algunas conductas que son ilegales cuando las ejecuta un agente que abusa de tal posición.

3. Principios en materia de libre competencia

Este PCDC se rige por los siguientes principios:

- **Respeto** de los derechos del consumidor.
- **Integridad, transparencia y ética** en nuestras operaciones y decisiones frente a la libre competencia.
- **Cumplimiento** de las leyes, regulaciones y buenas prácticas en materia de libre competencia.

4. Alcance del PCDC

El PCDC corresponde al conjunto de acciones, lineamientos, procedimientos y buenas prácticas adoptadas por PROVIDENCIA para prevenir, detectar, monitorear y responder ante posibles conductas que puedan afectar el derecho a la libre y leal competencia y, por tanto, **es aplicable a toda la Compañía**, incluyendo:

- Miembros de la Junta Directiva, Alta Gerencia y trabajadores de PROVIDENCIA.
- Personas naturales o jurídicas que tengan cualquier relación con PROVIDENCIA: accionistas, contratistas, proveedores, distribuidores, socios, clientes, aliados comerciales, entre otros.

El presente PCDC se comunicará a terceros, a través de la publicación en el sitio web oficial de PROVIDENCIA: <https://www.PROVIDENCIA.com/es/>

5. Normas y referentes que sustentan el PCDC

El PCDC se sustenta en las normas vigentes, así como en estándares y referentes nacionales e internacionales sobre buenas prácticas en materia de libre y leal competencia, tales como:

5.1. Orden constitucional

El Artículo 333 de la Constitución Nacional de Colombia enfatiza ciertos valores esenciales que deben ser el foco tanto en el PCDC como en la realización de las actividades comerciales y empresariales en el país. Los aspectos clave de esta normativa, son los siguientes:

- **Libertad económica y bien común:** Se destaca que, aunque la economía y la iniciativa privada operan libremente, deben hacerlo dentro de los límites que el bien común establece.
- **Responsabilidad en la libre competencia:** Se afirma que la libre competencia económica no solo es un derecho, sino que también conlleva responsabilidades inherentes.
- **Función social y obligaciones de la empresa:** Se reconoce que la empresa, siendo un pilar del desarrollo, desempeña una función social que lleva aparejadas ciertas obligaciones.
- **Rol del Estado en la preservación de la libertad económica:** Se asigna al Estado la tarea de prevenir obstrucciones o restricciones a la libertad económica y de controlar cualquier abuso de posición dominante en el mercado, según lo estipulado por la ley.

En concordancia con lo anterior, este PCDC responde al compromiso de PROVIDENCIA de contribuir con este rol y responsabilidad que detentan las empresas con relación a la libertad económica, la libre competencia y la función social. Esto incluye también el cumplimiento de las normas nacionales y los compromisos internacionales que Colombia ha asumido en términos de transparencia y ética en los mercados.

5.2. Marco legal y reglamentario

El marco legal y reglamentario es esencial para que, de acuerdo con este Programa, se pueda detectar cualquier conducta riesgosa potencialmente relacionada con prácticas anticompetitivas o desleales establecidas en la legislación.

5.2.1. Ley 155 de 1959. Establece directrices clave para la protección de la libre competencia económica, que se toman como guía para el desarrollo del presente programa. La Ley 155 de 1959, en su artículo 1, actúa como una norma general prohibiendo prácticas que limiten la libre competencia.

5.2.2. Decreto 2153 de 1992. En sus artículos 47, 48, 49 y 50, el decreto aborda distintos tipos de actos, conductas y acuerdos que pueden afectar la libre competencia, así como ciertas excepciones y actos relacionados con abusos de posición dominante.

5.2.3. Ley 256 de 1996. Establece las prohibiciones contra actos de competencia desleal, vinculándolos con prácticas restrictivas de la competencia. Según esta normativa, se considera competencia desleal cualquier acción realizada en el mercado con propósitos competitivos que contravenga las buenas prácticas comerciales, la buena fe, los usos honestos en el ámbito industrial o comercial, o que afecte la libertad de elección del consumidor o el funcionamiento del mercado. La ley detalla, en sus artículos del 7 al 19, una serie de actos catalogados como competencia desleal.

5.2.4. Ley 599 de 2000 (Código Penal). Consagra tipos penales que están relacionados con la protección de la libre competencia y el orden económico como bien jurídico, se destacan algunos: (i) Corrupción privada (Artículo 250A), (ii) Acuerdos restrictivos de la competencia (Artículo 410A), entre otros.

5.2.5. Ley 1340 de 2009. Detalla los procedimientos para la investigación de prácticas anticompetitivas e impone un régimen de sanciones para las compañías que infrinjan las normas de competencia, incluyendo multas significativas. Además, introduce regulaciones específicas sobre fusiones y adquisiciones, exigiendo notificar y obtener la aprobación de la autoridad de competencia para operaciones que puedan tener un impacto considerable en el mercado (**integraciones empresariales**).

5.3. Normas técnicas

El PCDC considera las recomendaciones establecidas en la norma técnica **NTC 6378:2020**, promovida por la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), cuyo objetivo es fomentar una cultura de cumplimiento de la libre competencia dentro de la empresa. Con base en esta herramienta clave, nuestro PCDC busca establecer un sistema de gestión que se base en la **evaluación de riesgos y la autorregulación**, teniendo en consideración tanto nuestro entorno interno como externo. Además, el PCDC toma como referencia la norma **ISO 31000:2018**, reconocida internacionalmente por su relevancia en la gestión de riesgos en las organizaciones. Dentro de este marco, nuestro programa contempla la identificación, evaluación, manejo y mitigación de los riesgos relacionados con la libre competencia que podrían surgir en nuestras operaciones.

5.4. Referentes internacionales

El PCDC se alinea con los compromisos y estándares internacionales suscritos por Colombia, incluyendo a su sector empresarial. En este marco, este Programa toma como referencia las decisiones 285 de 1991 y 608 de 2005 emitidas por la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que sirven como directrices para salvaguardar y fomentar la libre competencia en la Comunidad Andina. Asimismo, el PCDC toma en cuentas las recomendaciones de la OCDE sobre programas de cumplimiento con el derecho de la competencia y las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales sobre Conducta Empresarial Responsable.

5.5. Régimen de responsabilidades de acuerdo con las normas vigentes

5.5.1. Responsabilidad Administrativa: La **Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)** es la autoridad encargada de conocer de forma exclusiva las investigaciones administrativas e imponer las multas por infracciones a las disposiciones sobre la protección de la competencia. Entre las sanciones que puede imponer la SIC, se encuentran:

- **Multas a personas jurídicas** de hasta 100.000 SMLMV o el 150% de la utilidad derivada de la conducta por parte del infractor.
- **Multas a personas naturales** de hasta 2.000 SMLMV. A cualquier persona que colabore, facilite, autorice, ejecute o tolere conductas violatorias de las normas sobre protección de la competencia.

5.5.2. Responsabilidad Penal: Además de las sanciones administrativas, las conductas anticompetitivas pueden acarrear responsabilidades penales. Los infractores pueden enfrentar penas de prisión o inhabilidades por delitos como corrupción privada y acuerdos restrictivos de la competencia, según lo establecido en la Ley 599 de 2000. La SIC está obligada a informar a la fiscalía general de la Nación sobre cualquier investigación que sugiera la comisión de delitos.

5.5.3. Responsabilidad Civil: Los infractores también pueden ser responsables civilmente por los daños causados a terceros, como proveedores, competidores, otros empresarios, consumidores, entre otros, debido a la infracción de las normas sobre protección de la competencia. Esto implica la posibilidad de ser condenados a compensar los daños y perjuicios ocasionados.

SECCIÓN B. LINEAMIENTOS, ACCIONES Y PROCEDIMIENTOS DEL PCDC

6. Objetivos del PCDC

El PCDC tiene los siguientes objetivos:

- ✓ Promover una cultura empresarial de cumplimiento en materia de libre y leal competencia económica en el marco de lo dispuesto en nuestro Código de Ética.
- ✓ Prevenir la materialización de conductas que afecten la libre y leal competencia.
- ✓ Detectar aquellas conductas que puedan constituir infracciones a la normativa en materia de libre y leal competencia.
- ✓ Identificar y gestionar los riesgos relacionados con prácticas o conductas que afecten la libre y leal competencia.
- ✓ Contar con un procedimiento y los respectivos canales para la atención y manejo de posibles situaciones o conductas que puedan afectar la libre y leal competencia.

Para cada objetivo se establecerán indicadores que serán objeto de seguimiento y actualización según corresponda.

7. *Tone at the top.* Responsables, roles y recursos del PCDC

7.1. Junta Directiva

Es responsable de aprobar el PCDC y de mantener un sistema de control interno efectivo sobre los riesgos identificados de manera permanente; así como de promover, mantener y fortalecer el programa y una cultura ética y transparente en la organización para prevenir y mitigar la materialización de los riesgos de cumplimiento.

Para el cumplimiento del PCDC, la Junta Directiva otorgará a la Dirección de Cumplimiento y demás áreas pertinentes, el apoyo, recursos y respaldo necesario para ejercer sus funciones, garantizando su independencia y autonomía en el cumplimiento de su propósito.

7.2. Comité de Auditoría

Es responsable de examinar los riesgos, de propender por la implementación y divulgación de un sistema de control interno efectivo en toda la sociedad, además de monitorear el cumplimiento de los principios de buen gobierno corporativo, del código de ética y del presente PCDC.

7.3. Gerencia General

Es responsable de mantener un sistema de control interno efectivo en toda la sociedad y de ejecutar procedimientos de control sobre los riesgos identificados de manera permanente.

Para el cumplimiento del PCDC, la Gerencia General asignará a la Dirección de Cumplimiento y demás áreas pertinentes, el apoyo, recursos y respaldo necesario para ejercer sus funciones, garantizando su independencia y autonomía en el cumplimiento de su propósito.

7.4. Comité de Ética y Transparencia

Es el ente rector de la política de Ética y Transparencia. Es responsable de velar por la correcta aplicación del Código de Ética, y demás políticas relacionadas con el desarrollo de los programas establecidos por el Grupo de Cumplimiento, incluyendo el presente PCDC, por parte de los trabajadores y demás grupos de interés, así como de la implementación de los correctivos necesarios para garantizar una gestión acorde con los principios de cada política.

7.5. Dirección Grupo de Cumplimiento/ Oficial de Cumplimiento

Es responsable de la implementación, promoción, supervisión y seguimiento del presente PCDC, así como de velar por el cumplimiento del régimen de competencia en las distintas operaciones de PROVIDENCIA. La Dirección adelantará, entre otras, las siguientes funciones:

- ✓ Promover el cumplimiento normativo y la ética empresarial.
- ✓ Liderar la implementación y el cumplimiento del PCDC.
- ✓ Supervisar, detectar e informar las acciones, decisiones u omisiones que puedan significar un riesgo de infracción.
- ✓ Liderar la identificación y evaluación de riesgos que puedan afectar a la libre competencia y a la organización.
- ✓ Asesorar la toma de decisiones ante las inquietudes que se presenten respecto del cumplimiento del régimen de libre y leal competencia.
- ✓ Evaluar el programa de cumplimiento de acuerdo con los indicadores establecidos.

- ✓ Promover y fomentar el cumplimiento del programa.

La Dirección es un área independiente, con reporte funcional a la Junta Directiva, cuenta con la capacidad decisoria suficiente para gestionar los riesgos de incumplimiento. Adicionalmente, se considerarán los siguientes requisitos en relación con el área:

- No será parte de la administración, de los órganos sociales, de auditoría, o de revisoría fiscal.
- Dependerá directamente de la Junta Directiva.
- Tendrá comunicación directa con la Junta Directiva.
- Contará con un equipo humano y técnico que le permita ejercer sus funciones.
- Tendrá la obligación de revelar cualquier situación que represente un conflicto de intereses en el desarrollo de su gestión.
- Contará con autonomía e independencia en la promoción, implementación y supervisión del programa de cumplimiento.

7.6. Gerencia de Auditoría

Es responsable de evaluar el sistema de control interno, con el propósito de agregar valor a los procesos de gestión de riesgos, control, gobierno y cumplimiento; así como de investigar los casos de faltas al Código de Ética y Código de Buen Gobierno Corporativo, recibidos mediante la línea ética o detectados durante la revisión de procesos, incluyendo lo relacionado con el régimen de libre competencia.

7.7. Dirección de Asuntos Legales

Es responsable de velar por el cumplimiento de la normatividad legal y de asesorar y apoyar a la Dirección de Cumplimiento en la atención de los requerimientos de autoridades administrativas competentes en relación con los programas de cumplimiento, incluyendo el presente programa.

7.8. Gerencias: Comercial, Suministro y Proveduría de Caña

Los líderes y trabajadores de estas áreas recibirán capacitación anual en materia de libre competencia y serán responsables de mantener comunicación constante con la Dirección de Cumplimiento y de Asuntos Legales, para resolver inquietudes frente a actividades y procedimientos de sus áreas que puedan materializarse en una práctica restrictiva de la competencia. Su participación es fundamental en la prevención, actualización y proceso de mejora continua del PCDC por la facilidad de acceso a la información que tienen dichas áreas y la cercanía día a día con las situaciones que pueden generar algún riesgo de una conducta contra la libre competencia.

Sin perjuicio de las responsabilidades y roles antes mencionados, **el cumplimiento del régimen de competencia es transversal a todas las áreas, dependencias y operaciones, por lo que todas las demás áreas tienen la responsabilidad** de velar por su cumplimiento y colaborar para lograr la adecuada implementación de este programa.

8. Lineamientos rectores en materia de libre competencia

- 8.1.** PROVIDENCIA **se compromete** a que sus decisiones como agente de mercado sean autónomas, se adecúen a condiciones de lealtad en el mercado, y propendan por el bienestar de los consumidores, la eficiencia económica y la libre participación de las organizaciones en el mercado.
- 8.2.** PROVIDENCIA **prohíbe** la realización de acuerdos o convenios que directa o indirectamente tengan por objeto limitar la producción, abastecimiento, distribución o consumo de materias primas, productos, mercancías o servicios nacionales o extranjeros, y en general, toda clase de prácticas, procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia y a mantener o determinar precios inequitativos (Ley 155 de 1959, artículo 1).
- 8.3.** Los directivos y trabajadores de PROVIDENCIA se comprometen a respetar y **cumplir** con la normatividad vigente en materia de libre competencia, es decir a **NO facilitar, colaborar, autorizar, ejecutar o tolerar** ninguna de las siguientes conductas:

Acuerdos contrarios a la libre competencia Decreto 2153 de 1992 (artículo 47)	<i>Fijación de precios</i>	Acuerdos para establecer o fijar precios de forma directa o indirecta. Los precios deben formarse libremente, y cada empresa del mercado debe fijar los suyos de manera independiente. La fijación de precios no sólo prohíbe acordar la suma que se cobrará por un producto o servicio, sino cualquier otro acuerdo que evite que éste sea fijado independientemente (pactos de rangos mínimos y máximos, porcentajes de descuentos, fórmulas para su cálculo, entre otros).
	<i>Condiciones de venta discriminatorias</i>	Establecer términos de venta que discriminen a terceros.
	<i>Repartición de mercados</i>	Dividir mercados entre productores o distribuidores.
	<i>Asignación de cuotas de producción o suministro</i>	Establecer límites en la producción o suministro.
	<i>Limitación de fuentes de abastecimiento</i>	Restringir o repartir fuentes de insumos productivos.
	<i>Limitación a desarrollos técnicos</i>	Obstaculizar innovaciones o desarrollos técnicos.

	<i>Subordinación del suministro de un producto a la aceptación de obligaciones adicionales (venta atada)</i>	Condicionar el suministro de productos a la aceptación de obligaciones no relacionadas con el negocio.
	<i>Abstenerse de producir un bien o afectar sus niveles de producción</i>	Realizar acuerdos para no producir o alterar la producción.
	<i>Colusión en Licitaciones o concursos</i>	Acuerdos para manipular licitaciones o concursos (ámbito privado y público).
	<i>Impedir el acceso a Mercados</i>	Acuerdos para bloquear a terceros el acceso a mercados o canales de comercialización.
Actos contrarios a la libre competencia Decreto 2153 de 1992 (artículo 48)	<i>Infracción de normas de publicidad</i>	Violar la normativa sobre publicidad establecida en el estatuto de protección al consumidor. Se debe suministrar al público información que sea cierta y comprobable (veracidad); y completa (suficiencia).
	<i>Influencia de precios</i>	Presionar a una empresa para aumentar o no reducir precios.
	<i>Negativa a vender o discriminación en ventas</i>	Rehusarse a vender o prestar servicios, o discriminar a una empresa como represalia a su política de precios.
Abuso de posición dominante Decreto 2153 de 1992 (artículo 50)	<i>Precios por debajo del costo (precios predatorios)</i>	Reducir precios por debajo de los costos para eliminar competidores o prevenir la entrada o expansión de estos.
	<i>Condiciones discriminatorias</i>	Aplicar condiciones discriminatorias para operaciones equivalentes, que coloquen a un consumidor o proveedor en situación desventajosa frente a otro en condiciones análogas.
	<i>Subordinación de suministro a obligaciones adicionales (venta atada)</i>	Vincular el suministro de un producto a la aceptación de obligaciones no relacionadas.
	<i>Venta en condiciones diferentes</i>	Ofrecer condiciones distintas a compradores diferentes con el objetivo de afectar la competencia
	<i>Precios diferentes por territorio</i>	Vender a precios distintos en diferentes regiones cuando la intención o el efecto de la práctica sea disminuir o eliminar la competencia en esa parte del país y el precio no corresponda a la estructura de costos de la transacción.
	<i>Obstrucción al acceso de mercados</i>	Impedir a terceros el acceso a mercados o canales de comercialización.
Competencia desleal Ley 256 de 1996	<i>Prohibición general</i>	Todo acto o conducta que vaya en contra de las sanas costumbres mercantiles, del principio de la buena fe comercial, de los usos honestos en materia industrial o comercial, o bien cuando esté encaminado a afectar o afecte la libertad de decisión del comprador o consumidor, o el funcionamiento concurrencial del mercado.
	<i>Actos de desviación de la clientela</i>	Desviar clientes de otras empresas de manera contraria a las buenas prácticas comerciales.
	<i>Actos de desorganización</i>	Desorganizar internamente la empresa o el establecimiento ajeno.

	<i>Actos de confusión</i>	Crear confusión con la actividad, las prestaciones mercantiles o el establecimiento ajeno.
	<i>Actos de engaño</i>	Inducir al público a error sobre la actividad, las prestaciones mercantiles o el establecimiento ajenos.
	<i>Actos de descrédito</i>	Utilizar o difundir indicaciones o aseveraciones incorrectas o falsas, la omisión de las verdaderas y cualquier otro tipo de práctica que tenga por objeto o como efecto desacreditar la actividad, las prestaciones, el establecimiento o las relaciones mercantiles de un tercero, a no ser que sean exactas, verdaderas y pertinentes.
	<i>Actos de comparación</i>	Comparar públicamente la actividad, las prestaciones mercantiles o el establecimiento propio o ajeno con los de un tercero, cuando dicha comparación utilice indicaciones o aseveraciones incorrectas o falsas, u omita las verdaderas.
	<i>Actos de imitación</i>	Imitar de manera exacta y minuciosa las prestaciones de un tercero generando confusión acerca de la procedencia empresarial de la prestación o haciendo un aprovechamiento indebido de la reputación ajena.
	<i>Explotación de la reputación ajena</i>	Aprovechar la reputación de otra empresa en beneficio propio.
	<i>Violación de secretos</i>	Divulgar o explotar secretos empresariales sin autorización.
	<i>Inducción a la ruptura contractual</i>	Inducir a trabajadores, proveedores, clientes y demás obligados, a infringir los deberes contractuales básicos que han contraído con los competidores.
	<i>Violación de normas</i>	Obtener una ventaja competitiva mediante la infracción de una norma jurídica.
	<i>Pactos desleales de exclusividad</i>	Pactar cláusulas de exclusividad en contratos de suministro que restrinjan el acceso de competidores al mercado o monopolicen la distribución.

Existen tres tipos de conductas que no se consideran contrarias a la libre competencia, partiendo de la base que mejoran la eficiencia de los mercados en beneficio de los consumidores (Decreto 2153 de 1992, artículo 49):

- Convenios o Acuerdos de Cooperación en Investigación y Desarrollo.
- Acuerdos sobre cumplimiento de normas y estándares cuando no limiten la entrada de competidores al mercado, y no sea de obligatorio cumplimiento.
- Acuerdos sobre procedimientos, métodos, sistemas y formas de utilización de facilidades comunes.

Por otra parte, el Gobierno Nacional podrá autorizar la celebración de acuerdos o convenios que, aunque limiten la libre competencia, su objetivo sea defender la estabilidad de un sector básico de la economía. El régimen de competencia califica como tal al **sector agropecuario**. Previo concepto vinculante del Ministerio de Agricultura, se autorizarán en este sector todos aquellos convenios que, aunque restrinjan la competencia de algún modo, busquen estabilizarlo (Ley 155 de 1959, artículo 1 y Ley 1349 de 2009, artículo 5).

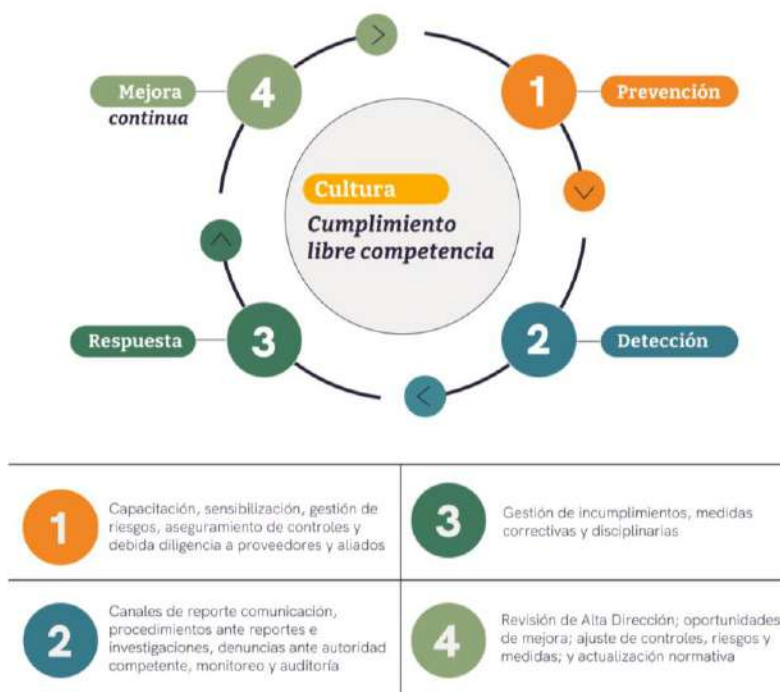
- 8.4. En PROVIDENCIA **no está permitido** el intercambio de información comercial sensible (precios, cantidades, estrategias comerciales, proyectos de inversión, entre otros) con competidores. PROVIDENCIA pone de presente a sus directivos y trabajadores que las conversaciones (casuales, informales o formales) sobre variables competitivas pueden llevar a acuerdos o a conductas conscientemente paralelas, que podrían transgredir las disposiciones de libre competencia.
- 8.5. En PROVIDENCIA **está prohibido** usar métodos ilegales o no éticos para obtener información sobre la competencia, incluyendo la apropiación indebida de información, así como cualquier intento de inducir a la divulgación de información por parte de trabajadores y ex-trabajadores de los competidores.
- 8.6. Los directivos y trabajadores de PROVIDENCIA **se comprometen** a manifestar de manera expresa su oposición frente a decisiones que representen prácticas contrarias a la libre competencia, incluyendo aquellas que sean tomadas en el marco de las asociaciones gremiales y comerciales en las que somos parte.
- 8.7. Los directivos y trabajadores de PROVIDENCIA **se comprometen** a no ejecutar y a denunciar ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) prácticas contrarias a la libre competencia, incluyendo aquellas que sean acordadas en el marco de las asociaciones gremiales y comerciales en las que somos parte.
- 8.8. PROVIDENCIA **reprocha y sanciona** las actuaciones que afecten la libre competencia económica en el mercado.
- 8.9. PROVIDENCIA **fomentará** una cultura empresarial de libre competencia con el propósito de prevenir la materialización de conductas que afecten la libre competencia.

8.10. PROVIDENCIA con el objetivo de **prevenir posibles conductas que afecten la libre competencia** en el marco de las relaciones que sostiene con sus clientes, consumidores, proveedores, distribuidores y competidores, tendrá en cuenta lo siguiente:

- **En la relación con consumidores:** PROVIDENCIA velará por los intereses y bienestar de los consumidores en el marco de las actividades empresariales que desarrolla, brindando información verídica, clara y suficiente, así como productos seguros y de calidad, evitando cualquier tipo de práctica que pudiera afectar los derechos de los consumidores reconocidos en la ley.
- **En la relación con clientes:** PROVIDENCIA actuará de acuerdo con los más altos estándares de ética e integridad. PROVIDENCIA propenderá porque la relación con clientes sea justa y equitativa, respetando la libre interacción de la oferta y la demanda, buscando ventajas competitivas con integridad y estricto cumplimiento de las normas.
- **En la relación con distribuidores:** PROVIDENCIA tiene el compromiso de trabajar con distribuidores que compartan sus valores y estándares éticos, por tal motivo, promovemos la adherencia y el cumplimiento de nuestro Código de Ética Empresarial. PROVIDENCIA no incidirá indebidamente en la decisión de los distribuidores respecto de la fijación de los precios con que ellos participen en el mercado; en ningún caso existirán actos de retaliación por las políticas de precios.
- **En la relación con proveedores:** PROVIDENCIA tiene el compromiso de trabajar con proveedores que compartan sus valores y estándares éticos, por tal motivo, promovemos la adherencia y el cumplimiento de nuestro Código de Ética Empresarial. PROVIDENCIA tendrá en cuenta para la vinculación o continuidad de sus proveedores el cumplimiento de la normativa en materia de libre competencia. En PROVIDENCIA está prohibido realizar acuerdos, directos o indirectos, para excluir a un proveedor determinado o con el objeto de excluir o bloquear a competidores en el mercado.
- **En la relación con competidores:** PROVIDENCIA no participará en acuerdos con competidores que tengan por objeto o tengan como efecto fijar precios de venta o de compra, limitar la cantidad a producir, coordinar descuentos, y, en general, no hará parte de acuerdos que puedan ser contrarios al régimen de libre competencia.

9. Componentes del programa

Para asegurar la implementación efectiva de este PCDC, se adelantarán las siguientes acciones y procedimientos específicos por cada uno de los componentes:



9.1. COMPONENTE PREVENCIÓN

9.1.1. Programas de capacitación, sensibilización y comunicación interna

Los programas de capacitación y sensibilización dirigidos a directivos y trabajadores son parte fundamental del PCDC y se desarrollan con el propósito de asegurar el cumplimiento efectivo del régimen de derecho de la competencia:

- (i) Sesión de sensibilización y socialización anual del PCDC a las diferentes áreas de la Compañía.
- (ii) Sesión de capacitación sobre el PCDC al momento de vincular a un nuevo trabajador a PROVIDENCIA (proceso de inducción).
- (iii) Sesiones informativas sobre actualización normativa y casos relevantes dirigidas a la Alta Gerencia y Junta Directiva (Comité Ejecutivo/ Reuniones Ordinarias).
- (iv) Sesiones de capacitación dirigidas a áreas específicas en los eventos en los que se identifiquen nuevos riesgos o posibles conductas que afecten la libre competencia en dichas dependencias (Cafés del conocimiento).

La **Dirección Grupo de Cumplimiento** comunicará a los trabajadores o áreas específicas información relevante en materia de libre competencia (casos, actualizaciones normativas,

pronunciamientos de la SIC, entre otros) a través de correo electrónico, intranet, carteleras publicadas en las instalaciones, notas informativas, entre otros medios.

9.1.2. Gestión de riesgos

PROVIDENCIA asegura la identificación y gestión de sus riesgos con base en la **Metodología para la gestión de riesgos** definida en el procedimiento identificado con Código: 0-PR-34-010, la cual se estructuró teniendo como referencia la NTC-ISO 31000 sobre Gestión del Riesgo, en virtud de la cual, se adelantan las actividades de identificación, evaluación, tratamiento-monitoreo y comunicación de riesgos (incluidos los riesgos de prácticas anticompetitivas) en todos los procesos de la organización con especial énfasis en los de mayor riesgo.

Para el caso puntual de la identificación, análisis y evaluación de los riesgos en materia de conductas que puedan afectar la libre competencia se considera también lo dispuesto por la **NTC-ISO 6378** sobre requisitos para el establecimiento de buenas prácticas de protección para la libre competencia. Para estos efectos, PROVIDENCIA cuenta con:

- **Matriz de identificación de requisitos legales y estándares** en materia de libre competencia y;
- **Matriz de riesgos en materia de prácticas anticompetitivas** que considera las actividades empresariales de PROVIDENCIA, nuestros productos (azúcar, energía, alcohol y otros derivados de la caña de azúcar), los aspectos pertinentes de nuestras operaciones y aquellos relacionados con nuestros proveedores y otros aliados comerciales. En la matriz se identifican las posibles causas, las consecuencias, la probabilidad de ocurrencia y los respectivos controles para su tratamiento, entre otros aspectos.

Las matrices serán objeto de evaluación periódica, y especialmente cuando se presente alguna de las siguientes condiciones:

- ✓ Actividades o productos nuevos o modificados;
- ✓ Cambios en la estructura de la organización;
- ✓ Cambios externos significativos, tales como circunstancias económico-financieras, condiciones de mercado, y
- ✓ Cambios en los requisitos legales, entre otros.

9.1.3. Debida diligencia a proveedores y aliados

Esta acción está orientada a promover la adopción de prácticas de competencia libre, leal y ética en todas las operaciones de la Compañía y en sus interacciones con proveedores y en general aliados comerciales. Se trata de un proceso progresivo y de trabajo conjunto con

proveedores y aliados con el fin de procurar el cumplimiento de las normas que componen el régimen de libre competencia y de prevenir la materialización de conductas que la afecten.

Por lo expuesto, en el marco de este PCDC, se incorporará en el actual proceso de **debida diligencia a terceras partes y en el proceso de vinculación de proveedores**, lo siguiente:

- ✓ **Monitoreo contrapartes en materia de competencia:** a proveedores y aliados comerciales verificando el registro o bases de datos de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) en relación con infracciones al régimen de libre competencia. En caso de encontrar investigaciones o sanciones, se procederá a indagar por las causas y las medidas tomadas a raíz de estos eventos. En caso de que haya lugar, se priorizará al proveedor o al aliado para sesiones de capacitación y sensibilización, y se establecerán compromisos y acciones concretas que permitan prevenir la materialización de conductas que afecten a la libre competencia (ocurrencia de eventos similares). Para la vinculación de nuevos proveedores o aliados comerciales, el registro comprobado de adherencia a las leyes de competencia podrá ser utilizado cuando sea posible como un **criterio de desempate** al momento de la selección.
- ✓ **Solicitud de programas de cumplimiento en materia competencia y capacitación interna:** se solicitará y revisará, en caso de que haya lugar, con proveedores y aliados comerciales si cuentan con o están en proceso de implementar un programa de cumplimiento de derecho de la competencia y si cuentan con espacios de capacitación interna para sus trabajadores en esta materia.
- ✓ **Indagación sobre mecanismos de reporte y resolución de incumplimientos:** se indagará y valorará positivamente aquellos proveedores que cuenten con mecanismos efectivos para reportar y gestionar cualquier incumplimiento de las normas de competencia.
- ✓ **Divulgación y adherencia al PCDC de PROVIDENCIA:** en el marco de las relaciones comerciales y contractuales se divulgará el PCDC y se solicitará la adherencia y aceptación expresa del mismo.
- ✓ **Suscripción de cláusulas contractuales de cumplimiento de competencia:** se incluirá en los contratos con proveedores estratégicos cláusulas específicas que exijan el cumplimiento de las leyes de competencia y permitan acciones correctivas en caso de incumplimiento.
- ✓ En virtud de este PCDC se **facilitarán y promoverán espacios de socialización de buenas prácticas** con proveedores y aliados comerciales.

9.2. COMPONENTE DETECCIÓN

9.2.1. Monitoreo

La **Dirección Grupo de Cumplimiento**, tendrá a su cargo la supervisión continua de la implementación, la gestión y los resultados del programa de cumplimiento con el propósito de asegurar su correcto desarrollo. Para estos efectos:

- (i) Se establecerán Indicadores asociados a los objetivos del PCDC y relacionados con cada uno de los componentes, los cuales serán revisados de manera semestral.
- (ii) Se realizará seguimiento permanente a las alertas que se presenten a través de la Línea Ética o que se evidencien por parte de las diferentes áreas o la propia Dirección Grupo de Cumplimiento con el propósito de detectar comportamientos contrarios a la libre competencia.
- (iii) Se presentarán informes semestrales/anuales que permitan evidenciar los avances en la ejecución del programa, así como las oportunidades de mejora que deben adoptarse.

9.2.2. Auditoría

Por su parte, la Gerencia de Auditoría interna, incluirá en su Plan de Auditoría la revisión al PCDC, reportando los resultados a la administración y al comité de auditoría.

9.2.3. Canales de reporte del PCDC y procedimiento para el trámite de reportes

Línea Ética

Fijo: 01-8000-180-696

Correo: agroindustrialOAL@lineatransparencia.com

La Línea Ética es un canal de comunicación independiente y confidencial. Por medio de este canal los directivos, trabajadores, clientes, proveedores y demás grupos o partes interesadas, pueden reportar riesgos, actos o comportamientos que afecten la libre competencia de los que tengan conocimiento o sospecha.

Constituye una obligación de todos los directivos y trabajadores de PROVIDENCIA realizar el reporte o la denuncia de las conductas anticompetitivas que conozcan o lleguen a conocer.

En caso de tener alguna duda o pregunta en relación con actos o comportamientos que puedan afectar la libre competencia, pueden ponerse en contacto con su superior inmediato o con las áreas de Cumplimiento y Asuntos Legales.

El procedimiento interno para la gestión de los reportes que se realizan a través de la línea ética y las respectivas consecuencias están establecidas en el Código de Ética y en el Protocolo de investigación de la Línea Ética.

En el trámite de reporte a través de la Línea Ética se garantiza lo siguiente:

- ✓ Pueden presentarse de manera anónima.
- ✓ La identidad y el trámite de reporte es confidencial.
- ✓ El Sistema registra la información reportada, garantizando la protección de datos, acorde con los lineamientos de protección de datos aplicables.
- ✓ Están prohibidas las represalias contra los denunciantes.
- ✓ El asunto se verifica objetivamente por un equipo independiente.
- ✓ Se emite una respuesta sobre la gestión del asunto.

9.3. **COMPONENTE RESPUESTA**

9.3.1. **Gestión de incumplimientos, medidas correctivas o disciplinarias**

Toda violación a los procedimientos y lineamientos contenidos en el presente PCDC, bien sea de forma activa, por omisión de sus deberes o por utilizar a un tercero o cualquier otro medio para evitar el cumplimiento de este PCDC, será considerado como una infracción a lo dispuesto en el Código de Ética, por ende, se aplicarán las consecuencias de incumplimiento y procedimiento establecido en dicho Código y en el Reglamento Interno de Trabajo de PROVIDENCIA.

9.4. **COMPONENTE MEJORA CONTINUA**

PROVIDENCIA considerará los resultados de las revisiones realizadas por la **Dirección Grupo de Cumplimiento, Alta Gerencia y Alta Dirección** para determinar y seleccionar las oportunidades de mejora e implementar cualquier acción necesaria para cumplir con los requisitos del presente PCDC. Frente a las oportunidades de mejora identificadas se realizará lo siguiente:

- Se analizará el impacto de las oportunidades de mejora y se seleccionarán según prioridad.
- La **Dirección Grupo de Cumplimiento** estará a cargo de: liderar la planificación y seguimiento de las oportunidades seleccionadas; de definir un plan de acción para la implementación de las acciones; de revisar la eficacia de las acciones tomadas; de llevar un registro de las oportunidades de mejora emprendidas, y; de actualizar la matriz de identificación de requisitos legales de PROVIDENCIA.
- Cuando resulte necesario, se actualizará la matriz de riesgos en prácticas anticompetitivas.
- Cuando resulte necesario, se realizarán cambios en el presente PCDC.

10. Normas internas que desarrollan el PCDC

- Código de Buen Gobierno Corporativo PROVIDENCIA S.A. (Código: 8-PR-43-007 - Ed. 1 / 2022-02-08)
- Código de Ética Empresarial (Tercera edición).
- Protocolo de investigación de la Línea Ética.
- Metodología para la gestión de riesgos relacionados con los sistemas de gestión. Código: 0-PR-34-010. Fecha: 2023 – 03- 27.
- Evaluación, selección y registro de proveedores. Código 0-PR-04-008. Fecha: 2020-10-20.

Para la gestión del talento humano se ha establecido adicionalmente la siguiente normativa para sancionar actos relacionados con riesgos de cumplimiento:

- Reglamento Interno de Trabajo que contiene el régimen disciplinario.

11. Anexos del PCDC

- **Anexo 1:** Recomendaciones para el desarrollo de buenas prácticas en materia de competencia.
- **Anexo 2:** Pautas generales para la atención de una visita administrativa de inspección de la Autoridad de Competencia.
- **Anexo 3:** Matriz de identificación de requisitos legales en materia de competencia y matriz de riesgos en materia de prácticas anticompetitivas.

Anexo 1**RECOMENDACIONES PARA EL DESARROLLO DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE COMPETENCIA**

El desarrollo de la actividad empresarial de PROVIDENCIA debe enmarcarse en los principios de buena fe comercial, lealtad, transparencia y honestidad en las relaciones comerciales. Considerando que la comunicación y las relaciones con competidores, proveedores, distribuidores y clientes resultan imprescindibles, se recomienda -para minimizar posibles riesgos en materia de libre competencia- lo siguiente:

- Es indispensable tener presente la normativa vigente en materia de libre competencia en el desarrollo de estas comunicaciones y conversaciones, ya que voluntaria o involuntariamente se pueden infringir dichas disposiciones. Por ejemplo, las siguientes frases, entre otras, son indicios de presuntas violaciones al Régimen de Competencia y de mala fe en la actuación:

"La acción conjunta y articulada en más necesaria que nunca (...)"

"Necesitamos actuar en bloque"

"Hay que dominar el mercado"

"Hay que sacar del mercado a ..."

"Hay que acabar con la competencia"

"Acordamos que el precio de venta deberá estar máximo \$"

"Acordamos que el precio de venta al público pactado es \$"

"Hay que alinear los precios"

"Hay que fijar techos y pisos"

"Los precios deberán subir %"

"Hay que promover conjuntamente el aumento de precios"

"Hay que crear barreras de acceso"

"Hay que ordenar el mercado"

"Hay que reestablecer el orden en el mercado"

"Tenemos un pacto de caballeros, aquí nadie le quita los clientes a nadie"

"Hay que parar la guerra de precios"

"Hay que repartirnos los proveedores"

"Listas negras"

"Destrúyase después de leer"

"Por seguridad, te solicito elimines los correos que nos hemos cruzado"

- Recuerde, ante la duda, consultar con la **Dirección Grupo de Cumplimiento**.
- Asuma siempre que alguien de la Autoridad de Competencia va a leer lo que usted está escribiendo o a escuchar lo que usted está diciendo.

1. Recomendaciones en el marco de las relaciones con competidores (mercado horizontal)

1.1. Las decisiones con respecto a los objetivos y estrategias de la Compañía deben ser tomadas de manera independiente. NO se debe discutir ni acordar con competidores acerca de:

- Precios de los productos.
- Precios y cantidades de compra de materias primas o insumos.
- Selección, rechazo y terminación de relaciones con distribuidores y proveedores.
- Repartición de mercados o zonas geográficas.
- Estrategias comunes en licitaciones o concursos (privados o públicos).

1.2. Además de lo anterior, está prohibido compartir información privilegiada o sensible con los competidores. No se debe aceptar ni entregar ningún tipo de información que PROVIDENCIA no quisiera que sus competidores, en condiciones normales, conocieran. Por ello, NO comparta información sobre:

- Políticas de producción
- Costos de producción
- Políticas de precios
- Información sobre proveedores
- Información sobre clientes
- Estrategias de venta

1.3. En caso de duda sobre si cierta información es sensible o no, consulte primero con la **Dirección Grupo de Cumplimiento**, antes de compartirla.

1.4. Recuerde que, en PROVIDENCIA está prohibido usar métodos ilegales o no éticos para obtener información sobre la competencia.

1.5. En caso de estar considerando la posibilidad de realizar algún acuerdo comercial con un competidor, siempre consulte primero con la **Dirección Grupo de Cumplimiento**.

2. Recomendaciones en el marco de nuestra participación en asociaciones y gremios

En general, las funciones de las asociaciones se pueden dividir en tres: (i) realizar actividades para los miembros; (ii) desarrollar funciones regulatorias y económicas; y (iii) realizar

funciones políticas. De acuerdo con la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)¹, el importante rol que juegan las asociaciones de empresas o gremios en las economías modernas es ampliamente reconocido, incluso por las autoridades de competencia. No obstante, estas asociaciones, eventualmente, pueden ser fuente de conductas que representan riesgos para la libre competencia; de ahí la importancia de seguir las siguientes recomendaciones:

Previo y durante una reunión de una asociación o agremiación se recomienda lo siguiente:

- 2.1. Solicite conocer con antelación la agenda del día y los temas que se van a discutir.
- 2.2. NUNCA discuta, acuerde o comparta información sobre estrategias de ventas, precios, cantidades de producción ni ninguna otra información sensible o confidencial.
- 2.3. NUNCA reciba información desagregada (donde se vean los datos individuales de cada miembro). Sólo está permitido compartir información agregada e histórica.
- 2.4. Informe a la **Dirección Grupo de Cumplimiento** sobre cualquier tema tratado en la reunión que le genere inquietudes frente a lo dispuesto en el Programa de Cumplimiento en Derecho de la Competencia (PCDC) de PROVIDENCIA.
- 2.5. En caso de encontrarse en una reunión donde se discutan temas que contraríen el PCDC de PROVIDENCIA o se comparta información sensible, exprese inmediatamente su desacuerdo, retírese de la reunión y haga que tal circunstancia conste en un acta o documento.
- 2.6. Si tiene dudas sobre la información que le ofrecen o que usted va a compartir, NO la reciba o comparta, consulte primero con la **Dirección Grupo de Cumplimiento**.
- 2.7. Siempre solicite que se realice un acta con el contenido de los puntos discutidos u objeto de la reunión.

3. Recomendaciones en el marco de las relaciones con clientes, distribuidores y proveedores (mercado vertical)

Consulte con la **Dirección Grupo de Cumplimiento** antes de tomar decisiones respecto de:

- Pactos de cláusulas de exclusividad.
- Fijación de incentivos o promociones a ciertos distribuidores o clientes.
- Acuerdos de integración y/o colaboración.
- Estrategias que favorezcan a ciertos distribuidores, proveedores o clientes sobre otros.
- Ventas en “combos”

¹Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Cartilla sobre la aplicación de las normas de competencia frente a las asociaciones de empresas y asociaciones o colegios profesionales.

- Estrategias orientadas a incidir en los precios o condiciones de venta de los distribuidores.

En los casos en que se realicen reuniones con proveedores, distribuidores o clientes se recomienda **dejar un acta** con el contenido de los puntos discutidos u objeto de conversación.

Anexo 2

PAUTAS GENERALES PARA LA ATENCIÓN DE UNA VISITA ADMINISTRATIVA DE INSPECCIÓN DE LA AUTORIDAD DE COMPETENCIA

Sobre las visitas administrativas de inspección²

- Las visitas administrativas de inspección son diligencias probatorias empleadas por la Autoridad de Competencia para desarrollar sus funciones de inspección, vigilancia y control en relación con el régimen de protección de la libre competencia económica.
- Esta diligencia se realiza durante la etapa preliminar, de manera que su propósito es obtener material probatorio e información para efectos de determinar si existe un comportamiento que hubiera ocurrido en el mercado y que pudiera tener un carácter anticompetitivo.
- Es importante tener en cuenta que en esta etapa aún no existe una imputación ni tampoco personas que tengan la calidad de investigadas.
- Por regla general, en el curso de las visitas administrativas de inspección los funcionarios de la SIC practican declaraciones de las personas que puedan tener información sobre el asunto objeto de la actuación administrativa y formulan requerimientos de información que esté contenida en cualquier archivo, soporte o dispositivo de comunicación empleado por la persona visitada para el desarrollo de actividades económicas, comerciales o laborales.

Recomendaciones

Ante una visita administrativa de inspección de la Autoridad de Competencia, los directivos y trabajadores de PROVIDENCIA deberán seguir las siguientes recomendaciones:

² Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Instructivo Visitas Administrativas de Inspección. Código PC01-I02. SC01-F08 Vr1 (2019-10-11).

- **Mantener la calma y una actitud respetuosa, dispuesta siempre a colaborar con la Autoridad de Competencia durante todo el transcurso de la visita.**
- Identificar si la visita es para PROVIDENCIA o para el directivo o trabajador en su calidad de persona natural, por motivos ajenos a la empresa.
- Comunicarse inmediatamente con su superior jerárquico, con la Dirección de Asuntos Legales y/o Cumplimiento. El directivo o trabajador de PROVIDENCIA que recibe la visita debe solicitar acompañamiento de un abogado de la Dirección de Asuntos Legales o de la Dirección Grupo de Cumplimiento, pero no podrá oponerse al desarrollo de la misma si éste no está presente, so pena de ser acusado y sancionado por falta de colaboración con la entidad.
- Identificar el (los) funcionario (s) de la Autoridad de Competencia que está realizando la visita. Solicitar identificación y credencial de visita de inspección³. Recuerde que esta credencial debe tener la información de las personas que pueden realizar la inspección y el objeto (general) de la misma.
- Permitir a la Autoridad de Competencia revisar los documentos físicos o electrónicos que solicite, **en ningún momento debe pretenderse ocultar información**. En caso de que la Autoridad de Competencia solicite información de carácter confidencial, se debe dejar constancia de ello en el acta y se **debe solicitar la reserva de la misma**.
- Se debe solicitar a la Autoridad de Competencia copia de la información recopilada. Se debe manifestar a la Autoridad de Competencia la necesidad de que proteja dicha información de tal manera que la misma no pueda ser alterada o modificada.
- Se debe verificar que en el acta de la visita obre toda la información requerida por la entidad y que se indique el mecanismo que se implementó para garantizar la inalterabilidad de la misma.
- Si se realizó entrega de información o documentos de carácter confidencial, debe solicitar a la autoridad conservar la reserva de los mismos, y dejar constancia de ello en el acta de la diligencia.
- Se debe solicitar a la Autoridad de Competencia que exhiba el acta de la diligencia. Se debe leer cuidadosamente este documento. Si tiene observaciones para formular, debe realizarlas y pedir y asegurarse que consten en el acta.
- Se debe solicitar copia del acta.
- **Es importante tener en cuenta que la no colaboración con la autoridad en la realización de la visita administrativa puede dar lugar a la imposición de multas por inobservancia de instrucciones.**

Si la Autoridad de Competencia solicita **declaración** por parte del directivo o trabajador de PROVIDENCIA, tenga en cuenta lo siguiente:

³La credencial corresponde a un oficio firmado por el Superintendente de Industria y Comercio, los Superintendentes Delegados o los Coordinadores de los Grupos de Trabajo.

- El directivo o trabajador está facultado para contar con el acompañamiento de un abogado que actúe como su apoderado. No obstante, tenga en cuenta que en el marco de las visitas que se realizan en etapa preliminar no es obligatoria la presencia de un abogado para practicar declaraciones⁴.
- Pedir copia de la grabación del mismo.
- Permitir la formulación de las preguntas y limitarse a responder, de manera clara y concisa, aquellas que estén relacionadas con la diligencia. Se recomienda evitar comentarios que no resulten necesarios o no estén asociados con las preguntas, así como especulaciones.
- Si le formulan una pregunta que Usted considera no debe responder, debe manifestarlo así al funcionario⁵.

Anexo 3

Recomendaciones particulares o específicas

En desarrollo de las funciones de ciertos cargos es necesario asistir a reuniones con actores de la cadena tales como: clientes, proveedores y competidores. Para ello se establece un marco de conducta de acuerdo con la política de Libre Competencia en especial el numeral 8 y el espíritu del programa de competencia.

A continuación, se relacionan algunas situaciones que se deben de tener en cuenta para no realizar al momento de asistir a reuniones presenciales o por otros medios, eventos, congresos, simposios.

El siguiente anexo contiene una lista enumerativa y no taxativa.

TODOS LAS AREAS.

1. Intercambio de información sensible entre competidores (programación de cosecha, toneladas, proveedores de caña, producción, ventas, estrategias de mercadeo, precios futuros, datos desagregados y actuales de facturación, precios de compra o venta de bienes o servicios que se adquieren en común).

Nota: de acuerdo con la SIC "Hasta la comunicación más informal sobre precios, cantidades o calidades de los bienes producidos, estrategias de negocios u otras variables competitivas pueden ser susceptibles de facilitar o traducirse en acuerdos u otros ilícitos anticompetitivos"

⁴Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Cuarta, Sentencia febrero 28 de 2013. Exp.: 2004-00311 y Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Instructivo Visitas Administrativas de Inspección. Código PC01-I02. SC01-F08 Vr1 (2019-10-11).

⁵Artículo 33 de la Constitución Política de Colombia: "Nadie podrá declarar en contra de sí mismo".

Posibles Causas:

- I. Participación en escenarios que propician la interacción con competidores: gremios y asociaciones.
- II. Solicitudes de información desagregada -actual o futura- por parte de los gremios y asociaciones sin un adecuado manejo de reserva o confidencialidad.
- III. Ocasionalmente se cosecha y muele caña de otros ingenios (competidores), se da la venta de caña entre ingenios o el denominado "canje de cañas", situación que puede propiciar el intercambio de información sensible.
- IV. Ventas a través de comisionistas independientes que pueden ser representantes de competidores, los comisionistas no cuentan con correo corporativo y acceden a información de clientes, precios, entre otras variables (bases de datos), intercambio de información vía WhatsApp sobre precios de la competencia.
- V. Estrategias de Price tracking.

GERENCIA COMERCIAL.

2. Fijación horizontal (competidores) de precios para la venta de azúcar y endulzantes: no todos los acuerdos deben ser expresos, pueden existir acuerdos tácitos, prácticas concertadas o paralelismo consciente. De acuerdo con la SIC, es importante que cada agente de mercado pueda acreditar: (i) Que la formación de precios es autónoma, mediante la trazabilidad de la toma de decisiones sobre cambios de precios, (ii) los motivos deben obedecer a razones objetivas relacionadas con los costos de producción o las variables de mercado
 - I. Intercambio de información sensible entre competidores sobre planes de producción, inventarios y estrategias de precios, entre otros, de manera informal.
 - II. Ventas a través de comisionistas independientes que pueden ser representantes de competidores, los comisionistas acceden a información de clientes (bases de datos) y precios.
 - III. Estrategias de Price tracking. Esta práctica es inherentemente riesgosa puesto que las normas de competencia aplican a las conductas que tengan por objeto o como efecto un acuerdo anticompetitivo, por lo cual, se recomienda validar con la gerencia comercial (registros y archivos) la forma como la empresa mantiene la trazabilidad de sus decisiones unilaterales de fijación de precios.

3. Acuerdos entre competidores, a nivel gremial, sobre estrategias conjuntas tendientes a limitar, obstruir o restringir la importación de azúcar o el acceso de terceros al mercado (importadores)

Posibles Causas:

- I. La competencia con azúcar importada genera presión a la baja en el precio del azúcar nacional.
- II. Percepción de esta competencia como una amenaza para la industria local.
- III. Participación en gremio y asociaciones que reúnen a la mayoría de los competidores en el mercado en el que participa la empresa.

4. Acordar con distribuidores precios o condiciones de ventas (acuerdos de precios verticales)

Posibles Causas:

- I. Pactar con distribuidores el establecimiento de precios mínimos de venta al por menor.
- II. Acordar con distribuidores restricciones en la aplicación de descuentos o promociones.
- III. Presión por cumplimiento de metas estratégicas o comerciales.

5. Acordar con competidores (explícita o implícitamente) limitar la oferta de azúcar (o ciertos tipos de azúcar) en el mercado.

Posibles Causas:

- I. Aplicación coordinada o concertada de estrategia comercial orientada al manejo de los inventarios (dosificación de la oferta de azúcar) especulando sobre la variable precio (se espera que suban a mediano plazo).
- II. Participación en escenarios que propician la interacción con competidores: gremios y asociaciones.
- III. Intercambio de información sensible entre competidores sobre planes de producción, inventarios y estrategias de precios de manera informal, entre otros.
- IV. Presión por cumplimiento de metas estratégicas o comerciales.

6. Acordar con competidores no expandir sus operaciones o no ingresar a ciertos segmentos (tipos de productos y/o áreas geográficas) del mercado, evitando así la competencia en esos sectores (acuerdos de no competir).

Posibles Causas:

- I. Ventas a través de comisionistas independientes que pueden ser representantes de competidores; de manera autónoma dichos comisionistas pueden realizar ese tipo de acuerdos.
 - II. Participación en escenarios que propician la interacción con competidores: gremios y asociaciones.
 - III. Cultura de colaboración y cooperación entre Ingenios (competidores).
 - IV. Intercambio de información sensible entre competidores sobre planes de producción, inventarios y estrategias de precios, entre otros, de manera informal.
- 7.** Subordinar el suministro de un producto a la aceptación de obligaciones adicionales que por su naturaleza no constituyen el objeto del negocio (ventas atadas)
- Posibles Causas:
- I. Ofrecer descuentos en la compra de azúcar solo si el comprador también adquiere otros productos o subproductos menos demandados.
 - II. Condicionar la venta de ciertos tipos de azúcar (por ejemplo, azúcar refinada de alta calidad) a la compra exclusiva de otros tipos de azúcar o endulzantes.
 - III. Condicionar la venta de volúmenes específicos de azúcar, al hecho de que el comprador también adquiriera determinados productos adicionales.
- 8.** Infringir las normas sobre publicidad contenidas en el estatuto de protección al consumidor
- Posibles Causas:
- I. Realizar afirmaciones falsas o engañosas sobre las propiedades nutricionales o de composición de sus productos.
 - II. Utilizar testimonios falsos que puedan inducir a error sobre los beneficios o características del azúcar u otros de sus productos.
 - III. Presentar información falsa o exagerada sobre las prácticas de la empresa en materia de medio ambiente y en general en sostenibilidad, cuando en realidad no se cumple con esos estándares (greenwashing).
- 9.** Influir la decisión de distribuidores respecto a la fijación de los precios con que ellos participen en el mercado: Nota: El verbo rector de la conducta es "influir", por lo cual, no requiere que se materialice su finalidad o tenga un efecto sobre los precios toda vez que, el efecto anticompetitivo se presume solo con realizar actos de influenciación.

Posibles Causas:

- I. Ejercer presión en los distribuidores para determinar los precios (aumento o desistir de rebajas) o las cantidades comercializadas en el mercado.
- II. Influnciar a los distribuidores para que limiten o eliminen descuentos y promociones sobre los productos.
- III. Presión por cumplimiento de metas estratégicas o comerciales.
- IV. Falta de conocimiento del régimen de libre y leal competencia y de las políticas o lineamientos internos de la empresa en la materia.

10. Discriminación como una retaliación a la política de precios o actos de discriminación producto de un abuso de posición dominante o de ostentar poder de mercado en relación con los proveedores locales.

Posibles Causas:

- I. Presión sobre proveedores para obtener precios más bajos y condiciones contractuales más favorables, en perjuicio del proveedor, asociado a la existencia de un Comité de Compras conjunto (Empresas del Sector Agroindustrial OAL) y de una sola Gerencia de Cadena de Suministro para INCAUCA y PROVIDENCIA encargada de las negociaciones conjuntas con proveedores (Arreglos de compra conjunta) abusando de su posición de dominio en relación con proveedores locales.
- II. Imposición de contratos tipo para estandarizar términos contractuales.
- III. Realizar negociaciones que favorezcan a ciertos proveedores sobre otros, sin justificación objetiva, cuando se ostenta posición dominante.

PROVEEDURIA DE CAÑA:

11. Acordar con competidores la asignación o repartición de insumos productivos (predios/caña de azúcar)

Posibles Causas:

- I. Compartir información entre competidores sobre sus proveedores, predios a contratar, entre otra.
- II. Consultar a sus competidores las manifestaciones de interés de los proveedores de iniciar una nueva negociación.
- III. Implementar el mecanismo denominado "canje de cañas" sin que exista motivación técnica objetiva que lo justifique, es decir, solo orientado a eliminar los riesgos propios de la competencia (evitar la pugna por predios entre competidores).

CADENA DE SUMINISTROS/ PROVEEDURIA DE CAÑA

12. Bloqueos o vetos a proveedores "Listas negras"

Posibles Causas:

- I. Posibles directrices o lineamientos orientados a realizar bloqueos o vetos (colectivos) a proveedores en todas las organizaciones de la OAL, o al menos en las empresas que hacen parte del sector agroindustrial.
- II. Presión sobre proveedores para obtener precios más bajos y condiciones contractuales más favorables, en perjuicio del proveedor, asociado a la existencia de un Comité de Compras conjunto (Empresas del Sector Agroindustrial OAL) y de una sola Gerencia de Cadena de Suministro para INCAUCA y PROVIDENCIA encargada de las negociaciones conjuntas con proveedores (Arreglos de compra conjunta) abusando de su posición dominante o su poder de mercado en relación con proveedores locales.

13. Fijación horizontal (competidores) de precios para la compra de insumos productivos/materia prima: (no todos los acuerdos deben ser expresos, pueden existir acuerdos tácitos, prácticas concertadas o paralelismo consciente).

- I. Intercambio de información sensible entre competidores sobre planes de producción, inventarios y estrategias de precios, entre otros, de manera informal.

JUNTA DIRECTIVA- EMPLEADOS- EXTRABAJADORES

14. Omisión en el deber de informar una integración empresarial

Posibles Causas:

- I. Proyectar integraciones (adquisiciones de acciones, compra de activos, fusión, escisión, creación de una empresa, alianzas empresariales, contratos de franquicia, entre otras) entre agentes de mercado que compiten en el mismo eslabón de una cadena de valor, en un mismo mercado relevante.
- II. Proyectar integraciones (adquisiciones de acciones, compra de activos, fusión, escisión, creación de una empresa, alianzas empresariales, contratos de franquicia, entre otras) entre agentes de mercado que participan en diferentes eslabones de la cadena de valor.

15. En INCAUCA no está permitido el intercambio de información comercial sensible (precios, cantidades, estrategias comerciales, proyectos de inversión, entre otros) con competidores. INCAUCA pone de presente a sus directivos y trabajadores que las conversaciones (casuales, informales o formales) sobre variables competitivas pueden

llevar a acuerdos o a conductas conscientemente paralelas, que podrían transgredir las disposiciones de libre competencia.

- 16.** En INCAUCA está prohibido usar métodos ilegales o no éticos para obtener información sobre la competencia, incluyendo la apropiación indebida de información, así como cualquier intento de inducir a la divulgación de información por parte de trabajadores y extrabajadores de los competidores.
- 17.** Los directivos y trabajadores de INCAUCA se comprometen a no ejecutar y a denunciar ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) prácticas contrarias a la libre competencia, incluyendo aquellas que sean acordadas en el marco de las asociaciones gremiales y comerciales en las que somos parte.
- 18.** Abstenerse de producir un bien o servicio o afectar sus niveles de producción. La norma prohíbe aquellas conductas cuyo objetivo es no saturar el mercado con el fin de poder controlar los precios y cantidades del servicio o producto.
- 19.** La colusión en las licitaciones o concursos o la distribución de adjudicaciones de contratos, distribución de concursos o fijación de términos de las propuestas. La norma prohíbe cualquier alteración en los procesos de selección contractual mediante maniobras fraudulentas, con el fin de sacar un provecho indebido a costa de perjudicar a un tercero o al mismo Estado.
- 20.** infringir las normas sobre publicidad contenidas en el estatuto de protección al consumidor. El objetivo de la norma es que la información que las empresas suministren al público sea cierta y comprobable (veracidad); y completa (suficiencia).

Anexo No.1: Control de actualización

**Norma: "PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO EN DERECHO DE LA
COMPETENCIA (PCDC)"**

Edición No	Fecha	Naturaleza del Cambio
1	2024-07-01	• Primera Edición

Anexo No. 2: Responsables de la revisión y aprobación del documento

Aprobado por: Responsable(s) por decidir si lo escrito en el documento es lo que debe hacerse y por la provisión de los recursos necesarios.

Junta Directiva

Revisado por: Funcionario(s) responsable(s) por la documentación y/o verificación de que lo escrito en el documento corresponde a la realidad actual o de mejoramiento.

Jennifer Poveda Jaramillo

Oficial de Cumplimiento