

Política de Competencia**DESTINATARIOS:** Todo el personal de JBS S.A. en Brasil.**1. OBJETIVO**

Establecer lineamientos y responsabilidades, reiterando el compromiso de JBS S.A. ("Compañía" o "JBS") de cumplir con las leyes de competencia.

2. RESPONSABILIDADES EN MATERIA DE CUMPLIMIENTO

Es responsabilidad de todas las áreas involucradas en el proceso y mencionadas en este documento cumplir con esta instrucción normativa.

3. APLICACIÓN

- 3.1. Esta política es aplicable a todos los colaboradores de JBS, en Brasil o en el extranjero, que también deben cuidar que sus asociados comerciales conozcan y cumplan con las reglas establecidas en este documento;
- 3.2. Todos los proveedores, clientes o terceros relacionados con JBS en el ejercicio de su actividad se consideran "asociados comerciales";
- 3.3. Si existen requisitos regulatorios específicos, deben mapearse y seguirse de manera complementaria a la política de JBS.

4. REFERENCIAS

- [Código de Conducta y Ética](#);
- [Código de Conducta para Asociados Comerciales](#).

5. PROVISIONES GENERALES

- 5.1. Las leyes de competencia benefician a los consumidores y al mercado en general al fomentar la libre competencia y prohibir las prácticas que puedan restringirla o perjudicarla.
- 5.2. JBS se compromete a garantizar y preservar la libre competencia, actuando de forma independiente a través de sus propias estrategias y en estricta conformidad con los requisitos reglamentarios de los mercados en los que opera.

6. RELACIÓN CON LOS COMPETIDORES

La Compañía debe definir, de manera independiente, sus precios y demás condiciones de venta, niveles de producción, decisiones de adquisición, planes de mercadeo entre otras estrategias comerciales, no involucrándose en acuerdos con competidores para distorsionar la libre competencia, ni siquiera indirectamente.

6.1. Acuerdos anticompetitivos

- 6.1.1. Las siguientes conductas constituyen infracción del orden económico y, por lo tanto, están prohibidas:
 - Compartir información confidencial: acuerdos o intercambio de información con competidores sobre precios, fijación de precios, márgenes de beneficio, costos

Política de Competencia**DESTINATARIOS:** Todo el personal de JBS S.A. en Brasil.

directos o indirectos, niveles de producción, utilización de la capacidad, términos, propuestas, ventas, descuentos, tarifas de servicio, estrategias, datos, hojas de cálculo, indicadores e instrucciones normativas;

- División de mercado: acuerdos con competidores para dividir clientes o áreas geográficas evitando la competencia en los territorios designados de cada uno. Dicha conducta puede consistir en cuotas o prohibiciones de venta en determinados mercados;
- Manipulación y cobertura de ofertas competitivas: acuerdos entre competidores para determinar quién ganará una licitación. Esto incluye acuerdos para alternar ofertas, abstenerse de licitar, aceptar subcontratar, licitar con condiciones altas, simuladas o artificiales con el objetivo de perder la licitación o incluso licitar utilizando varias empresas del mismo grupo económico;
- Boicots grupales: acuerdos entre competidores para abstenerse de hacer negocios con una determinada empresa o persona con el fin de socavar la libre competencia.

6.1.2. Si alguna información sensible de un competidor es recibida por algún colaborador de JBS, deberá informar al remitente de la irregularidad de la respectiva conducta, solicitando que no se repita la práctica, archivar el correo electrónico, no utilizar la información recibida y notificar el departamento de *Compliance*.

6.2. Transacciones legítimas con competidores

6.2.1. La Compañía puede vender o comprar productos de sus competidores. Las transacciones comerciales legítimas con competidores, si bien están permitidas, pueden generar inquietudes en virtud de las leyes de competencia;

6.2.2. Se esperan las siguientes actitudes de los colaboradores al negociar con los competidores:

- Participar en negociaciones solo cuando la Compañía tenga un interés legítimo y capacidad para comprar o vender;
- Limite sus discusiones al ámbito relacionado y necesario para la transacción legítima;
- No utilice las negociaciones de una transacción legítima como una oportunidad para discutir información confidencial de la competencia que no sea parte de la transacción.

6.3. Asociaciones comerciales y eventos sectoriales

6.3.1. La participación en gremios, encuentros sectoriales, entre otros eventos profesionales, es una actividad inherente a la realización de negocios;

6.3.2. Sin embargo, tales situaciones pueden aumentar el riesgo de conductas anticompetitivas, por lo que, en estas condiciones, se recomienda a todos los empleados:

- Comprobar el orden del día de la reunión con antelación;
- Sea claro y específico en sus declaraciones, contextualizando cuando sea necesario para que no se malinterprete o distorsione;
- Solicitar, cuando sea posible, la elaboración de actas con registro de los temas tratados, incluyendo la fecha, lugar de la reunión, participantes y las empresas a las que representan.

Política de Competencia**DESTINATARIOS:** Todo el personal de JBS S.A. en Brasil.

- 6.3.3. Si un tercero plantea cuestiones sensibles a la competencia, solicite que el asunto se interrumpa de inmediato y se registre en acta para luego compartirlo con el gerente inmediato, así como con los departamentos de *Compliance* o Legal;
- 6.3.4. Eventualmente, JBS podrá solicitar a sus colaboradores copia de los correos electrónicos, actas, informes y otros documentos relacionados con dichas participaciones.

7. INTERACCIONES CON OTROS PARTICIPANTES DEL MERCADO

- 7.1. Las leyes de competencia también se aplican a las interacciones con otros participantes en el mercado, incluidos clientes, distribuidores, revendedores y proveedores, considerando algunas de ellas como prohibidas;
- 7.2. Se trata de prácticas que pueden generar problemas de competencia y, por tanto, merecen un análisis previo:
- Exigir exclusividad a un distribuidor impidiéndole comprar productos de la competencia;
 - Celebrar acuerdos que establezcan el precio de reventa (máximo o mínimo) de los productos de la Compañía;
 - Condicionar la venta de un producto a través de la obligación de comprar otros;
 - Alentar a los clientes o proveedores a informar los precios o las estrategias comerciales de los competidores.
- 7.3. Cuando los distribuidores también son competidores, se aplican las directrices del tema 6 de esta política.

8. RELACIONES CON OTROS COLABORADORES

- 8.1. Los acuerdos entre competidores con respecto a la contratación (o no contratación) de colaboradores y otras condiciones de empleo pueden constituir una violación de las leyes de competencia;
- 8.2. Se prohíben las siguientes prácticas:
- Compartir o acordar con los competidores u otros colaboradores los salarios y los términos de los beneficios de sus colaboradores;
 - Acordar no contratar a colaboradores de la competencia;
 - Comuniquen sus políticas de contratación a las empresas competidoras.

9. INTELIGENCIA COMPETITIVA Y RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

- 9.1. Compartir información sensible de la JBS a través de terceros también implica prácticas anticompetitivas;
- 9.2. Las actitudes que se esperan de los colaboradores son:
- Asegurar que las comunicaciones en general estén libres de información sensible de la competencia;
 - Garantizar que la recepción o el envío de información a las empresas de medición y análisis de datos no es sensible o se tratará para no perjudicar la libre competencia.
- 9.3. Se prohíben las siguientes prácticas:
- Interferir con la libre competencia a través de terceros;

Política de Competencia**DESTINATARIOS:** Todo el personal de JBS S.A. en Brasil.

- Utilización de métodos, tecnologías u otros instrumentos electrónicos con el fin de falsear la libre competencia.

10. RELACIONES PERSONALES CON EL MERCADO EN GENERAL

10.1. Las pautas para interactuar con competidores y otros participantes del mercado también se aplican en las relaciones personales. JBS opera en un sector que los colaboradores de la competencia pueden ser clientes, proveedores, antiguos empleados de JBS, familiares o personas cercanas. Por lo tanto, en todas estas situaciones, hay que actuar con diligencia para mantener una separación absoluta de los asuntos personales y empresariales.

11. TRANSACCIONES CONJUNTAS, ADQUISICIONES Y NEGOCIOS CONJUNTOS

11.1. JBS podrá desarrollar, con competidores o no, operaciones que puedan resultar en economías de escala, eficiencias de integración, reducción de costos, desarrollo técnico/tecnológico o exploración de un nuevo mercado;

11.2. Sin embargo, estas operaciones pueden dar lugar a problemas de competencia. Bajo estas circunstancias, se esperan las siguientes actitudes de los colaboradores:

- Obtener el consentimiento del Departamento Jurídico que acredite la respectiva legalidad de la transacción;
- No extender la operación a otras actividades en las que las partes sigan siendo competidoras;
- Mantener la información relacionada con la operación en un lugar seguro;
- Obtener la aprobación previa de la transacción, en su caso, de los organismos reguladores correspondientes.

12. SANCIONES POR INFRACCIONES Y MEDIDAS DISCIPLINARIAS

12.1. La violación de las leyes de competencia puede tener graves consecuencias para la Compañía y sus colaboradores;

12.2. Si se identifica alguna violación a esta política, la Compañía detendrá la irregularidad y tomará acciones de acuerdo a la relevancia de los actos realizados. En su caso, revisará los procedimientos vigentes para establecer controles adicionales que mitiguen los riesgos;

12.3. El incumplimiento de esta política sujetará a los colaboradores involucrados o a las partes interesadas a acciones disciplinarias, que pueden incluir la terminación de la relación con JBS, así como otras medidas correctivas y legales en los términos de las leyes, reglamentos aplicables y Códigos de Conducta y Ética;

12.4. Cualquier persona que tenga una pregunta, conocimiento o sospecha de una violación de esta política debe informarlo directamente al representante local de *Compliance*, o Legal o a través de la Línea de Ética de JBS;

12.5. Las violaciones de las leyes de competencia pueden dar lugar a una obligación legal de informar a las autoridades competentes.

José Marcelo Martins Proença
Director de Cumplimiento