



“Guías sobre Libre Competencia para Proveedores”

Walmart Centroamérica

Guías sobre Libre Competencia para Proveedores aplicables durante la relación comercial con Walmart

Para Walmart Centroamérica (en adelante Walmart) el cumplimiento de las “*Leyes de Competencia*” (Libre Competencia, Competencia Económica o Antitrust) es muy importante, no solo para satisfacer requisitos legales, sino como un medio que nos permite ofrecer a nuestros clientes los mejores productos a precios bajos todos los días, ayudándolos a vivir mejor.

Walmart espera que sus proveedores cumplan con la normativa aplicable de Competencia. **Con ese fin, nuestros proveedores deben apegarse a las siguientes guías en todas las comunicaciones y negociaciones con Walmart:**

- Cumpla en todo momento con los lineamientos internos de su compañía y asesoría legal sobre Competencia.
- Nunca le solicite a Walmart que deje de hacer negocios o que limite sus negocios con cualquier otra empresa o proveedor.
- Nunca comparta **información** sobre su relación comercial con Walmart o cualquier otra información que Walmart le haya facilitado con ningún tercero, incluyendo otros detallistas.
 - Esta información incluye, pero no se limita a **información comercial sensible** tal como costos, otros términos de compra, planes sobre lanzamiento de nuevos productos, precios de venta al público en las tiendas y otros formatos Walmart, promociones, planes o estrategias de ventas o de negocios (futuras aperturas, e.g.), estrategias de mercadeo, recomendaciones de los asesores de categoría, datos sobre la producción destinada para Walmart o volúmenes y “*forecasts*” de ventas, secretos comerciales o cualquier otra información propiedad de Walmart.
- Nunca le trasmita ni facilite a Walmart información sobre su relación comercial con otros detallistas, tal como su información comercial sensible en los mismos términos indicados arriba y especialmente aquella relacionada con sus precios de venta al público. La información que otros detallistas le facilitan a su empresa podría estar protegida por acuerdos de confidencialidad. **Walmart espera que las relaciones con sus proveedores sean bilaterales, y que estos cumplan con sus obligaciones de confidencialidad, tanto con Walmart como con otras empresas.**
- En sus comunicaciones por correo electrónico con asociados de Walmart no incluya ni copie a otros retailers o comercios que sean sus clientes. Tanto en comunicaciones verbales como por escrito con Walmart debe mantenerse la bilateralidad de la relación comercial.
- Los precios de venta al público de todos los productos en nuestro catálogo son una decisión discrecional de Walmart, fijados de manera independiente. **Todas las comunicaciones del proveedor con Walmart y sus asociados deben estar enfocadas en costos y términos de compra de su relación bilateral, NO en precios de venta al público.**
- No discuta ni intercambie información comercial sensible de su negocio con otros proveedores, o de cualquier otra forma tome acuerdos con ellos para limitar la competencia entre ustedes. **Walmart espera que todos sus proveedores compitan vigorosamente entre sí.**
- No le sugiera a Walmart que limite sus ventas u oferta de productos de sus marcas privadas (Sabemás, Supermax, Equate, Suli, Great Value, etc.). Tampoco haga recomendaciones sobre los precios de venta al

público, espacio en góndola, promociones o cualquier otra decisión comercial sobre las marcas privadas propiedad de la empresa.

- Si usted tiene un canal de venta directa hacia los consumidores (por ejemplo: sitios web o locales comerciales donde los consumidores pueden hacer compras directas) nunca discuta sus planes de venta al detalle con Walmart. Las comunicaciones con Walmart deben darse a través de sus equipos de ventas y no a través de los empleados encargados de sus operaciones “*retail*”.
- Si alguno de sus empleados fue escogido por Walmart para ser Asesor de Categoría, su empresa debe firmar los acuerdos aplicables al respecto y estos deben ser cumplidos fielmente por ambas partes. Asimismo, el Asesor de Categoría y su empresa deben ajustarse a las Guías sobre Asesores de Categoría emitidas por la empresa. En caso de no conocer estos documentos debe comunicarse con el Departamento de Desarrollo de Proveedores de Walmart.

Usted debe consultar al Departamento Legal de su empresa sobre cualquier tema Regulatorio o de Cumplimiento. Al facilitarle estas guías Walmart NO le está dando asesoría legal ni estableciendo ninguna relación abogado-cliente con usted o su empresa. Siga en todo momento la asesoría legal de su empresa.

El incumplimiento de estas guías podría impactar la posibilidad de los proveedores de hacer negocios con Walmart, incluyendo la terminación de la relación comercial.