





Política de Libre Competencia

Grupo Cousiño

	POLÍTICA DE LIBRE COMPETENCIA	
Gerencia General	PL-02	Página 2 de 6

1. Objetivo

El propósito de la legislación en materia de libre competencia es garantizar y mantener una competencia efectiva en el mercado. Dentro del propósito de la presente Política está la creación de un mecanismo eficiente y efectivo de prevención, detección y control de daños de posibles infracciones a la normativa de libre competencia que se puedan dar al interior de las empresas que forman parte de Grupo Cousiño, como con sus socios comerciales.

Esta Política se enmarca dentro de la recomendación establecida en la "Guía de Programas de Cumplimiento de Normativa de Libre Competencia" emitido por la Fiscalía Nacional Económica en junio de 2012.

El objetivo de esta Política es establecer las pautas generales para el comportamiento esperado en esta área, así como presentar los componentes del Modelo de Cumplimiento Normativo de Libre Competencia. Estos componentes permiten la gestión, control y mejora continua de dicho modelo.

Esta Política forma parte integral del Modelo de Cumplimiento Normativo de nuestra compañía y complementa el Código de Ética y otras políticas internas.

2. Alcance



El alcance de la presente Política incluye a los directores, ejecutivos principales, y trabajadores de las empresas de Grupo Cousiño.

3. Definiciones

Colusión: Los acuerdos o prácticas concertadas que involucren a competidores entre sí, y que consistan en fijar precios de venta o de compra, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado o afectar el resultado de procesos de licitación, así como los acuerdos o prácticas concertadas que, confiriéndoles poder de mercado a los competidores, consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores.

Abuso de Posición Dominante: La explotación abusiva por parte de un agente económico, o un conjunto de ellos, de una posición dominante en el mercado, fijando precios de compra o de venta, imponiendo a una venta la de otro producto, asignando zonas o cuotas de mercado o imponiendo a otros abusos semejantes.

Prácticas Predatorias: Las prácticas predatorias, o de competencia desleal, realizadas con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante.

	POLÍTICA DE LIBRE COMPETENCIA	
Gerencia General	PL-02	Página 3 de 6

Interlocking: La participación simultánea de una persona en cargos ejecutivos relevantes o de director en dos o más empresas competidoras entre sí, siempre que el grupo empresarial al que pertenezca cada una de las referidas empresas tenga ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro que excedan las cien mil unidades de fomento en el último año calendario. Con todo, sólo se materializará esta infracción si transcurridos noventa días corridos, contados desde el término del año calendario en que fue superado el referido umbral, se mantuviere la participación simultánea en tales cargos.

4. Lineamientos

La libre competencia es uno de los pilares de la economía social de mercado. Por lo que cuando las normas de la libre competencia son infringidas, daña a los consumidores, pero también al funcionamiento de los mercados, limitando el potencial de nuestro sistema económico.

Las conductas contrarias a la libre competencia no se encuentran definidas en forma taxativa, es decir, no existe un listado completo de conductas prohibidas.



El legislador optó por utilizar descripciones amplias de conductas atentatorias y señalar ejemplos puntuales de comportamientos que considera especialmente nocivos para la competencia en los mercados. En efecto, el DL 211 sanciona en forma genérica la ejecución de “cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia”.

No obstante, las descripciones amplias de conductas efectuadas por el DL 211, a fin de facilitar el estudio de las mismas, es conveniente agruparlas en función de sus características fundamentales.

Dicho esto, el Grupo Cousiño tiene una especial preocupación por la regulación en materia de libre competencia, por pertenecer a la Asociación de Empresas Familiares, Wines of Chile, Asociación de Inmobiliarias, Asociaciones de Canalistas, entre varios otros, lo cual aumenta el riesgo de incumplimiento de alguna normativa.

5. Compromiso

Grupo Cousiño reconoce la relevancia social de la libre competencia, por lo tanto, afirma que el acatamiento de sus normativas es una prioridad absoluta. El Grupo se compromete de manera genuina y efectiva a cumplir con dichas normativas. Grupo Cousiño fomenta prácticas comerciales honestas y respetuosas en todos los mercados en los que opera, y rechaza cualquier comportamiento que pueda limitar, restringir o dificultar la libre competencia, o que tenga el potencial de generar tales efectos, como la colusión, el abuso de posición dominante o la competencia desleal.

	POLÍTICA DE LIBRE COMPETENCIA	
Gerencia General	PL-02	Página 4 de 6

6. Directrices Generales



El compromiso de Grupo Cousiño con la libre competencia se refleja en una serie de principios básicos que guían el comportamiento de todos los colaboradores:

1. Todos los colaboradores deben actuar con rectitud y diligencia en el cumplimiento de las leyes y de la Política de Libre Competencia de Grupo Cousiño, comprometiéndose rigurosamente a su cumplimiento sin excepciones, incluso si reciben instrucciones de sus superiores o creen que beneficiaría a la empresa.
2. Los líderes ejecutivos como el Gerente General, Gerentes, Subgerentes y Ejecutivos con responsabilidad significativa en la administración y toma de decisiones tienen la responsabilidad especial de promover activamente una cultura corporativa que respete la libre competencia. Se espera de ellos un comportamiento ejemplar en esta área y colaboración estrecha con el Encargado de Prevención de Delitos para identificar, controlar, eliminar y/o mitigar riesgos relacionados con la libre competencia en sus respectivas áreas, así como implementar los planes de acción necesarios para superar cualquier deficiencia detectada.
3. Estas expectativas se aplican igualmente a contratistas, proveedores, prestadores de servicios y terceros que mantengan relaciones con la o las empresas de Grupo Cousiño. Se les prohíbe llevar a cabo actos ilegales, inapropiados o contrarios a la Política de Libre Competencia de la empresa en sus interacciones con Grupo Cousiño.
4. Cualquier colaborador de Grupo Cousiño que tenga conocimiento de actividades que infrinjan o puedan infringir las normativas de libre competencia debe informarlo inmediatamente a través del Canal de Denuncias habilitado:

[Canal Denuncias - Grupo Cousiño](#)

5. Todas las decisiones comerciales y estratégicas de Grupo Cousiño se tomarán de manera independiente y unilateral, sin influencias externas que afecten la libre competencia.

Los colaboradores de Grupo Cousiño que tengan relaciones personales o familiares con empleados de la competencia deben abstenerse completamente de intercambiar o discutir información relacionada con el negocio de Grupo Cousiño y sus competidores.

	POLÍTICA DE LIBRE COMPETENCIA	
Gerencia General	PL-02	Página 5 de 6

7. Prohibiciones



Grupo Cousiño declara que prohíbe expresamente y sanciona, las siguientes conductas, las cuales no son taxativas:

- **Carteles o Colusiones:** Los carteles o colusiones son aquellas prácticas que se producen cuando existiendo varias entidades competidoras en un mismo mercado, éstas deciden -en lugar de competir- ponerse de acuerdo respecto de algunas de las variables de competencia (como, por ejemplo, el precio).
- **Fijación de Precios de Reventa:** A diferencia de los carteles, la fijación de precios de reventa es una práctica que no opera entre competidores, sino que entre dos empresas que tienen una relación de vendedor-comprador dentro de la cadena de producción.

Mediante esta práctica puede darse que, por ejemplo, un fabricante fije a sus distribuidores el precio al cual deberán vender los productos que suministra, impidiéndoles, por tanto, a esos distribuidores determinar el precio de venta de los mismos.

Cabe destacar que la fijación de precios de reventa no es siempre dañina para la competencia y, por ende, sus efectos deben ser analizados caso a caso. Un ejemplo de esto último sería que un fabricante de televisores impusiera un precio mínimo de reventa a sus distribuidores, cosa que los mismos compitan por servicio y no por precio. Con ello se evita que los consumidores coticen el televisor y se instruyan de sus características técnicas en los locales mejor atendidos para luego efectuar la compra del mismo ante un distribuidor que no invierte en dar buen servicio al cliente, pero que tiene un menor precio. Con lo dicho queda en claro que la fijación de precios de reventa sólo será contraria a la libre competencia bajo determinadas circunstancias y que se requiere analizar el caso en concreto para determinar si la misma es o no perjudicial para la competencia en los mercados.

- **Acuerdos de Exclusividad:** Los acuerdos de exclusividad se dan, por ejemplo, cuando un fabricante se compromete a suministrar sus productos, única y exclusivamente a un solo distribuidor de un mercado geográfico (por ejemplo, a un solo distribuidor de un país o de una ciudad), con lo cual le garantiza una especie de monopolio respecto de ese producto en ese mercado. Los acuerdos de exclusividad constituyen una práctica habitual y generalmente positiva, dado que permiten a los fabricantes asegurarse de que sus distribuidores mantengan, por ejemplo, un adecuado servicio de post venta. No obstante lo anterior, los acuerdos de exclusividad pueden ser perniciosos para la libre competencia, por ejemplo, si quien otorga la exclusividad es una empresa monopolista en el mercado y, por medio de estos acuerdos, dificulta la entrada de nuevos competidores. De esta forma, al igual que en la mayor parte de las prácticas referidas a estas materias, debe efectuarse un análisis caso a caso para determinar si los acuerdos de exclusividad restringen o no la competencia en los mercados.

	POLÍTICA DE LIBRE COMPETENCIA	
Gerencia General	PL-02	Página 6 de 6

- Solicitar beneficios a la Fiscalía Nacional Económica (FNE) a través de la entrega de información falsa.
- Ocultar información a FNE con el fin de dificultar, desviar o eludir el ejercicio de las atribuciones de ésta.
- No dar respuesta, o dar respuestas parciales a las solicitudes de información estando obligado.

8. Modificaciones

*** VERSION 1.0 - Fecha de original: Octubre 2024**

(Descripción de los cambios.)

Confeccionado por: Oficial de Compliance

Aprobado por: Juan Larroquette, Gerente general Comaser

Diego Cousiño, Gerente General Crillón S.A.

Nicolás Garib, Gerente General Viña Cousiño Macul S.A.

& & & & &