

Política de libre competencia



1 Presentación

Polpaico Soluciones (en adelante indistintamente como “Polpaico Soluciones” o la “Compañía”) está firmemente comprometida con el respeto y promoción de la libre competencia. En ese contexto, ha aprobado esta Política de Libre Competencia (la “Política”), cuyo objeto es establecer los principios, reglas y lineamientos que deben observar, en todo momento, quienes se desempeñan en la Compañía en el ejercicio de sus funciones.

En particular, esta Política tiene los siguientes objetivos:

1

Informar los estándares mínimos de conducta que Polpaico Soluciones espera y exige de todos quienes participan en la compañía.

2

Entregar directrices, pautas de conducta y herramientas para prevenir infracciones a la libre competencia, identificar riesgos y saber cómo reaccionar ante ellos.

3

Fomentar una cultura de cumplimiento de la libre competencia, tanto al interior de Polpaico Soluciones como con clientes, proveedores, competidores, asociaciones gremiales y autoridades.

4

Informar canales de consulta y denuncia.

5

Establecer mecanismos para monitorear el cumplimiento efectivo de esta Política.

Esta Política se dicta en consideración a lo dispuesto en la normativa sobre defensa de la libre competencia (Decreto Ley N° 211) y demás normas aplicables, cuyo incumplimiento puede dar lugar a sanciones administrativas, civiles y penales, además de graves consecuencias reputacionales y comerciales para la compañía y sus colaboradores.

2 Alcance

Esta Política aplica a todas las áreas y segmentos de negocio de Polpaico Soluciones, incluyendo: (i) Cemento; (ii) Hormigones; (iii) Áridos; y (iv) Gestión de Residuos o "Coactiva". Asimismo, alcanza y es obligatoria para todos sus directores, ejecutivos y trabajadores, sin excepción, cualquiera sea la forma contractual que los una con la Compañía (los "Colaboradores").

3 Roles y responsabilidades

La Política ha sido promovida y aprobada por el Directorio y Gerencia General de Polpaico Soluciones, quienes instan a su implementación, desarrollo, cumplimiento y actualización periódica.

La Gerencia Legal es responsable de establecer las directrices que conforman esta Política, ejecutar, desarrollar y difundir su implementación, y mantenerla actualizada. Asimismo, la Gerencia Legal será la encargada de fiscalizar su cumplimiento. Esto es sin perjuicio de las responsabilidades y funciones de las áreas de auditoría y oficiales de cumplimiento conforme al modelo de prevención de delitos de la compañía.

Las gerencias y jefaturas son responsables de difundir esta política en sus equipos, tanto como de asegurar su implementación desarrollo y cumplimiento. Asimismo, es su deber recibir consultas y compartirlas con la Gerencia Legal, cuando corresponda.

Los Colaboradores tienen la obligación de cumplir la Política, observar sus principios, reglas y directrices, participar en capacitaciones, consultar dudas y reportar incidentes.

4 Principios esenciales

Los siguientes son principios básicos de actuación, de carácter obligatorio, que deben seguir todos los Colaboradores de Polpaico Soluciones en el desempeño de sus funciones:

1

Polpaico Soluciones decide de forma autónoma e independiente sus políticas y estrategias comerciales. Está estrictamente prohibido cualquier tipo de acuerdo o práctica concertada con competidores que diga relación con precios, descuentos, márgenes, volúmenes, estrategias de inversión o marketing, repartos de mercado, licitaciones, condiciones de comercialización, y la selección de clientes, proveedores o trabajadores, entre otras variables competitivas.

2

Polpaico Soluciones promueve la confidencialidad de su información comercial sensible y prohíbe estrictamente su intercambio con competidores, sea directamente o a través de terceros.

3

Polpaico Soluciones diseña y aplica sus políticas comerciales de forma razonable, siguiendo criterios generales, uniformes y objetivos, sin incurrir en discriminaciones arbitrarias.

4

Polpaico Soluciones no implementará políticas o prácticas comerciales que persigan restringir la competencia o excluir arbitrariamente a competidores.

5

Polpaico Soluciones respeta la autonomía comercial de sus clientes, distribuidores y proveedores y no impondrá restricciones comerciales que sean contrarias a la normativa de libre competencia.

Esta Política se dicta en consideración a lo dispuesto en la normativa sobre defensa de la libre competencia (Decreto Ley N° 211) y demás normas aplicables, cuyo incumplimiento puede dar lugar a sanciones administrativas, civiles y penales, además de graves consecuencias reputacionales y comerciales para la compañía y sus colaboradores.

5

Principios respecto a la relación con competidores

5.1

Reglas de conducta en la relación con competidores

La colusión es la más grave infracción a la libre competencia y conlleva las sanciones más altas, incluyendo posibles penas de cárcel para quienes participen en ella. Por ello, Polpaico Soluciones espera y exige de sus Colaboradores adoptar los máximos resguardos para prevenir la comisión de estas conductas.

Polpaico Soluciones prohíbe estrictamente cualquier tipo de acuerdo, práctica concertada, o discusión con competidores que tenga por finalidad fijar precios de venta o de compra, limitar la cantidad a producir, asignarse zonas o cuotas de mercado, afectar el resultado de licitaciones, excluir competidores, acordar condiciones de comercialización y, en general, cualquier condición que diga relación con variables competitivas.

Siempre

- Adoptar de manera autónoma e independiente decisiones de carácter comercial y estratégicas.

Nunca

- Determinar junto a competidores precios de compra o de venta, como tampoco precios máximos o mínimos, rangos de precios o incremento de precios.
- Fijar niveles de producción ni repartir mercados entre competidores.
- Acordar o coordinarse con competidores con el objeto de excluir a otros competidores, clientes y/o proveedores.
- Intercambiar información con competidores sobre la forma en que la empresa participará en una licitación.
- Compartir o recibir información comercial sensible con competidores, ya sea de manera intencional o por error.

Licitación

Está estrictamente prohibido cualquier contacto con competidores relativo a la participación de Polpaico Soluciones o de terceros en licitaciones públicas o privadas, incluyendo decisiones de postulación, precios, coberturas, subcontratación, retiro de ofertas o cualquier aspecto que pueda influir en su resultado.

5.2 Transacciones y relaciones comerciales con competidores

Dadas las características de la industria y considerando que las áreas de negocio de Polpaico Soluciones -así como las de algunos de sus competidores- están integradas verticalmente, es común que se tengan relaciones comerciales con competidores, ya sea como proveedor o cliente.

Dichas instancias exponen a Polpaico Soluciones y a los Colaboradores a riesgos de incurrir en conductas anticompetitivas. Por una parte, existen potenciales riesgos de colusión o prácticas concertadas, dado que implican contactos con la competencia. Por otro, pueden generar riesgos de abuso de una posición dominante, por ejemplo, para discriminar o bloquear la entrada de competidores para beneficiar al negocio integrado, si es que se contase con tal situación de dominancia.

Para prevenir tales riesgos, se deben seguir las siguientes normas de conducta:

Siempre

- Consultar a la Gerencia Legal antes de iniciar cualquier tipo de relación comercial de aprovisionamiento o distribución con competidores.
- Revisar de forma previa con la Gerencia Legal la agenda, contenido y asistencia a las reuniones que sean necesarias durante el proceso de negociación. En particular, definir: (i) quién puede acceder a información sensible; (ii) si es necesario establecer barreras internas de información y cuáles; (iii) uso restringido de información; y (iv) eventualmente equipos segregados para negociaciones delicadas los que se conforman por un equipo integrado por ejecutivos de cada parte, designados para el sólo propósito de la negociación ("clean teams").
- Mantener resguardo de la información de la competencia obtenida en las negociaciones o desarrollo de un acuerdo comercial, procurando que esta no sea utilizada por el área comercial de Polpaico para fijar precios u otras condiciones comerciales.

Nunca

- Llegar a acuerdos con la competencia que signifiquen un reparto del mercado o que recaigan sobre cualquier otra variable competitiva (precio, volúmenes, condiciones de compra, etc.)
- Permitir que las reuniones se desvíen a temas distintos de los contemplados en la agenda y que justifican el contacto.
- Entregar al competidor más información de la necesaria para mantener el acuerdo comercial.
- Establecer cláusulas que tengan como objetivo excluir a otros agentes del mercado.
- Entregar a los competidores condiciones comerciales menos favorables que aquellas entregadas a los agentes integrados de Polpaico.

Si en una reunión o cualquier instancia de contacto con un competidor (sea presencial o remota), se presencia una conducta que pueda ser contraria a esta Política, debe:

- Manifestar su objeción de forma inmediata y expresa,
- Solicitar que conste en acta, de haberla,
- Retirarse de la instancia si la conducta persiste, e
- Informar de inmediato a la Gerencia Legal a través de los canales de consulta y denuncia.

6

Principios respecto al manejo de información comercialmente sensible

Ningún colaborador de Polpaico Soluciones puede facilitar, revelar o intercambiar información sensible de Polpaico con competidores, directa o indirectamente, como sería el caso si ello ocurriese a través de un proveedor, cliente, consultor, asociación gremial, accionistas, u otros.

¿QUÉ ES INFORMACIÓN COMERCIAL SENSIBLE?

Es aquella información estratégica de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. Se considera Información Comercialmente Sensible, entre otras, la siguiente:

- Políticas de precios o descuentos, vigentes o futuros.
- Costos y márgenes, presentes o futuros.
- Volúmenes de compra o venta.
- Planes comerciales, de expansión o inversión.
- Fórmulas y secretos comerciales.
- Carteras de clientes o proveedores.
- Condiciones comerciales entregadas a los clientes.

Técnicas para el diseño y/o el contenido de las convocatorias, las ofertas o las propuestas para participar en licitaciones actuales o futuras, públicas o privadas, ya sea que Polpaico actúe como licitante o proponente.

Por los riesgos que conlleva el intercambio de la información señalada, Polpaico Soluciones y sus Colaboradores deben seguir las siguientes reglas de conducta:

Siempre

- Seguir los lineamientos establecidos en la Política en las relaciones con terceros.
- Consultar a la Gerencia Legal en caso de que exista duda acerca de qué información es comercialmente sensible.
- Consultar con la Gerencia Legal en caso de ser requerido por un tercero para la entrega de información comercialmente sensible.
- Denunciar en caso de que exista un intercambio de información comercial sensible con terceros o competidores sin que exista justificación.

Nunca

- Compartir ni divulgar información comercialmente sensible de Polpaico Soluciones con competidores, directamente ni a través de terceros (por ejemplo, proveedores, clientes, consultores, gremios u otros).
- Solicitar ni recibir información comercialmente sensible de la competencia.
- Aprovechar reuniones con terceros para recolectar o recopilar información relevante de competidores.

Cuidado con

- Puede existir casos en los que sea legítimo compartir información sensible de la compañía con terceros. Por ejemplo: due diligence en una operación; auditorías; requerimientos regulatorios; estudios de mercado con data histórica, agregada o anonimizada, para consultorías o asociaciones gremiales; relaciones comerciales legítimas.
- En esos casos, siempre revisar previamente con la Gerencia Legal la legitimidad de los intercambios de información y la adopción de resguardos necesarios para cumplir la normativa de libre competencia.

7

Principios respecto a la relación con clientes y proveedores

Polpaico Soluciones se relaciona con sus clientes y proveedores de forma independiente y autónoma, estableciendo condiciones comerciales basadas en criterios generales, razonables y objetivos, sin incurrir en discriminaciones arbitrarias. Polpaico Soluciones prohíbe estrictamente toda conducta que pueda ser considerada abusiva o ilegítima.

Siempre

- Tomar la decisión de elegir, iniciar o terminar una relación comercial de manera independiente y en base a consideraciones objetivas, generales y uniformes.
- Diseñar y proponer condiciones comerciales con justificación económica, en base a criterios objetivos, razonables y no discriminatorios.
- En caso de hacer sugerencias de precios de reventa, explicitar que no es vinculante y que no existirá ningún tipo de incentivo, premio, castigo o consecuencia alguna por no seguirla.
- Consultar con la Gerencia Legal si se quiere celebrar algún contrato que contenga: (i) algún tipo de exclusividad; (ii) una negativa de venta; (iii) sugerencias de precios de reventa; (iv) establecer esquemas de descuento; o (v) cualquier otro acuerdo o restricción que limite la libertad de clientes o proveedores de Polpaico.

Nunca

- Seleccionar clientes o proveedores sobre la base de acuerdos con competidores.
- Diseñar ni aplicar políticas comerciales con la finalidad o efecto de excluir a la competencia.
- Compartir las condiciones de comercialización de clientes o proveedores, por cuanto son bilaterales y confidenciales.
- Solicitar a clientes o proveedores información de competidores, ni aceptar recibir información de ella aun cuando no haya sido solicitada.
- Fijar precios de reventa.
- Implementar estrategias de precios bajo costo sin justificación comercial objetiva, especialmente en mercados donde Polpaico o una de sus unidades pueda tener poder de mercado.
- Negar la venta o compra de bienes y servicios sin tener una justificación objetiva.

Cuidado con

- El caso en que un cliente sea además proveedor, o viceversa. Poner especial cuidado en que la información comercial obtenida por una división en calidad de proveedor/cliente no se encuentre disponible para el negocio competidor. Por ejemplo, las eventuales cotizaciones de cemento recibidas por el área de hormigones no deben ser conocidas ni utilizadas por el área de cementos en la relación con sus clientes.

8

Participación en asociaciones gremiales o instancias similares

Polpaico Soluciones reconoce la importancia de las asociaciones empresariales, y el rol que estas cumplen en el ámbito económico y social. Sin embargo, estas instancias pueden constituir una instancia de reunión entre competidores, por lo que conllevan riesgos de libre competencia.

Por lo tanto, al participar en asociaciones gremiales y, en general, en toda instancia que reúna o en la que participen competidores, debe hacerse en observancia de las siguientes reglas de conducta:

Siempre

- Asegurarse de que la asociación gremial conozca y promueva el cumplimiento de la normativa de libre competencia.
- Estar especialmente alerta en asociaciones que reúnen a competidores de Polpaico.
- Solicitar la circulación de una agenda clara antes de formar parte de una reunión de la asociación.
- Asegurarse de que las conversaciones durante la reunión se ajusten a la agenda proporcionada y de que el acta de la reunión refleje todos los temas discutidos.
- Retirarse de una reunión de asociación gremial si en la misma se tratan temas que violan la normativa aplicable y asegurarse de que el acta refleje el hecho de que usted abandonó la reunión.

Nunca

- Compartir ni recibir de la competencia información específica y detallada sobre precios, rebajas, descuentos, condiciones de suministro, márgenes de ganancia, estructuras de costos, prácticas de cálculo, prácticas de distribución, participaciones en el mercado, territorios, clientes, etc. durante reuniones de una asociación gremial.
- Participar en asociaciones que tengan por objeto excluir o discriminar arbitrariamente a competidores u otros agentes económicos.

Cuidado con las reuniones e instancias de contacto

- Agenda previa conocida y validada por la Gerencia Legal.
- Asegurarse de que las reuniones lleven un registro de su contenido y asistentes
- Recuerda el protocolo a seguir si, en una reunión o cualquier instancia de contacto (sea presencial o remota), presencias una conducta que pueda ser contraria a esta Política: (i) Manifestar expresa e inmediatamente tu objeción; (ii) Solicitar que conste en acta, de haberla; (iii) Retirarse de la instancia si la conducta persiste; e (iv) Informar de inmediato a la Gerencia Legal a través de los canales de consulta y denuncia.

9 Libre competencia en mercados laborales

La protección de la libre competencia no limita sólo a la venta de productos a consumidores y las compras a proveedores, sino que alcanza a todos los mercados, incluyendo el laboral.

Para no incurrir en una infracción a la libre competencia Polpaico Soluciones - en particular la Gerencia de Capital Humano y Asuntos Corporativos- deberá seguir los siguientes principios en la contratación y en la fijación de remuneración y beneficios a los Colaboradores:

Siempre

- Definir políticas de remuneraciones y compensaciones de forma autónoma.
- Seguir los lineamientos establecidos en la Política de Compensaciones de la Empresa.
- Usar información pública o agregada para definir las remuneraciones y beneficios de los empleados.
- Contratar con independencia, mediante procesos transparentes y basados en mérito.
- Pedir que la Gerencia Legal apruebe (i) la inclusión de cláusulas de no competencia; (ii) la participación en estudios complejos de remuneraciones; (iii) las respuestas a solicitudes de información sobre sueldos, beneficios y condiciones de contratación u otros, aún si proviene de órganos públicos o asociaciones gremiales.
- Manifiestar el rechazo ante cualquier intercambio de información, o propuesta de acuerdos relativos a remuneraciones, conocido como el “no poaching”.

Nunca

- Acordar, discutir o tolerar el intercambio de información relativa a sueldos, beneficios y condiciones de contratación.
- Hablar de temas sensibles, incluso en espacios informales, eventos sociales o en otros entornos no profesionales.
- Manifiestar a otras empresas que no deben competir agresivamente por empleados, ni tolerar que se hagan expresiones similares.
- Participar en encuestas o intercambios de información sobre remuneraciones, beneficios o condiciones laborales sin validación previa de la Gerencia Legal, especialmente si la información es individualizada, actual, prospectiva o identificable por empresa.
- Incluir cláusulas de no competencia sin aprobación previa de la Gerencia Legal.
- Asumir que una empresa no es competidora porque es de otra industria.

10 Cooperación con las autoridades

Polpaico Soluciones colaborará siempre y en todo momento con los requerimientos o solicitudes que hagan las autoridades competentes, entre ellas, la Fiscalía Nacional Económica y el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

Todo requerimiento realizado por la autoridad debe ser puesto en conocimiento inmediato de la Gerencia Legal de Polpaico Soluciones, a fin de coordinar la respuesta y entrega de la información o documentación solicitada.

Los trabajadores de Polpaico Soluciones siempre deberán responder de manera oportuna, proactiva, veraz y transparente a requerimientos de la autoridad.

11 Sanciones

El incumplimiento de esta Política podrá dar lugar a medidas disciplinarias de conformidad con la ley, el reglamento interno, el contrato de trabajo, el modelo de prevención de delitos y demás instrumentos corporativos aplicables, sin perjuicio de otras responsabilidades legales o contractuales.

De conformidad con el Modelo de Prevención de Delitos de Polpaico Soluciones, las medidas disciplinarias o correctivas por infracciones a esta Política podrán consistir, entre otras, en: (i) amonestación verbal; (ii) amonestación escrita; (iii) terminación del contrato de trabajo; o (iv) aquellas que se indican en las cláusulas de cumplimiento en contratos y órdenes de compra con proveedores y otros terceros.

Lo anterior es sin perjuicio de las demás sanciones y consecuencias que establezca la ley y la posibilidad de interponer denuncias ante las autoridades competentes

12 Canal denuncias y consultas

En caso de que los Colaboradores de Polpaico Soluciones obtengan información acerca de una infracción, o presunta infracción de esta Política y/o de las leyes de libre competencia, ya sea por parte alguien que pertenece a Polpaico Soluciones o de un tercero (por ejemplo, competidores, clientes, proveedores, contratistas, subcontratistas, asesores, consultores, etc.), deberán denunciarlo a través de alguno de los siguientes canales:

- Formulario online: <https://polpaico.eticaenlinea.cl/denuncias>
- Correo electrónico: denuncias@polpaicosoluciones.cl
- Atención presencial ante la Gerencia Legal

En caso de que el denunciante así lo pida, se mantendrá su anonimato, y en ningún caso habrá represalias ni sanciones por las denuncias que se realicen a través de cualquiera de los canales disponibles.

Asimismo, en caso de cualquier duda o consulta puede dirigirse a la Gerencia Legal o al siguiente correo: legal@polpaicosoluciones.cl

13 Conocimiento y difusión de la política

El texto íntegro y actualizado de la Política se encontrará disponible y actualizado en la página web de la Compañía: <https://www.polpaico.cl/>. Además, será difundida por medio de correo electrónico.

La Gerencia Legal organizará la realización de capacitaciones periódicas, las que serán obligatorias para cargos expuestos, según se informará en cada oportunidad, efectuando refuerzos especiales para áreas comerciales, compras, ventas, licitaciones, capital humano, altos ejecutivos y, en general, Colaboradores expuestos a contactos con la competencia.

14

Plan anual de capacitaciones de libre competencia

El referido plan está a cargo de la Gerencia Legal y contempla capacitaciones anuales dirigidas al Directorio, Comité Ejecutivo y ejecutivos. Asimismo, se hace presente que todo nuevo ingreso a la Compañía será parte de una capacitación durante su proceso de inducción, garantizando así que actúen con pleno conocimiento de esta Política y los lineamientos que en ella se señalan.

Versión	Responsable	Aprobación	Fecha
1	Gerencia Legal	Directorio	24/04/2026