



Política de Cumplimiento de Libre Competencia.



Política de Cumplimiento de Libre Competencia.

Introducción y Objetivo

La Política de Cumplimiento de Libre Competencia (en adelante la “Política”) es uno de los elementos que conforman la manera en que Cencosud Shopping S.A. y sus Filiales chilenas (en adelante, “Cenco Malls” o la “Compañía”) se organizan para asegurar el cumplimiento de la normativa que regula la libre competencia.

La libre competencia es un objetivo deseable tanto para las empresas como para los consumidores. El consenso general es que un actuar competitivo de todos los agentes económicos incrementa y garantiza la existencia de mercados abiertos y dinámicos, generando eficiencias en la productividad, mayores incentivos a la innovación y un mayor bienestar para todos los partícipes del mercado, al permitir la oferta de mejores y más diversos bienes y servicios a un menor precio.

Cenco Malls manifiesta su total compromiso con la libertad de competencia y se propone competir justa y honestamente con los demás agentes del mercado por la preferencia de los consumidores. Al mismo tiempo, invita y requiere a directores, gerentes, ejecutivos y colaboradores (para efectos de esta Política los “Colaboradores”) a cumplir sus objetivos, dando pleno cumplimiento a la normativa de libre competencia.

La presente Política tiene como finalidad entregar lineamientos generales para que los Colaboradores puedan entender de manera sencilla las normas de libre competencia y detectar tempranamente situaciones de riesgo en esta materia.



Alcance

El alcance de esta Política incluye a los directores, gerentes, ejecutivos principales, y colaboradores de las siguientes personas jurídicas y, en general, de cualquier otra que, conforme a la ley, sea filial chilena de Cencosud Shopping S.A., actualmente o en el futuro:

1. Cencosud Shopping S.A.
2. Comercializadora Costanera Center SpA
3. Sociedad Comercial de Tiendas S.A
4. Administradora de Centros Comerciales Cencosud SpA
5. Cencosud Shopping Internacional SpA

País: Chile

División: Todas

Áreas involucradas: Todas



Tabla de contenidos

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Conductas contrarias a la libre competencia | 5 |
| 2. Relación con locatarios y prevención de prácticas anticompetitivas..... | 11 |
| 3. Gravedad de las violaciones a la libre competencia..... | 13 |
| 4. Comportamiento ante una investigación realizada por autoridades de libre competencia | 15 |
| 5. Canales de consulta y denuncia..... | 15 |
| 6. Incumplimiento de la Política..... | 16 |
| 7. Anexo N°1 respuestas tipo | 16 |
| 8. Anexo - Guía sobre Comunicaciones de Proveedores y Competidores..... | 19 |
| 9. Anexo - Guía sobre Operaciones de Concentración | 19 |
| 10. Anexo - Guía sobre Participación en Asociaciones Gremiales y Actividades de Benchmarking | 19 |
| 11. Registro..... | 20 |



1. Conductas contrarias a la libre competencia

Se considera un atentado contra la libre competencia cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos.

A continuación, se explican en términos generales cada una de las infracciones a la normativa de libre competencia y se indica a los Colaboradores de Cenco Malls cómo debe actuar en diversas situaciones para así prevenir la comisión de alguno de estos ilícitos.

Con todo, se hace presente a los Colaboradores que esta Política ha sido preparada para identificar situaciones que puedan tener implicancias anticompetitivas y prevenirlas, o en su caso, denunciarlas. Sin embargo, esta Política no puede, razonablemente, cubrir todos los hechos o circunstancias a las que los Colaboradores de Cenco Malls puedan enfrentarse en su desempeño diario. Los colaboradores tendrán siempre la posibilidad de contactar al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia (libre.competencia@cencomalls.cl) para resolver dudas de libre competencia o reportar infracciones en esta materia.

1.1. Acuerdos Anticompetitivos con Competidores (Acuerdos Horizontales).

Los acuerdos horizontales o prácticas concertadas son conductas desarrolladas en forma conjunta o coordinada entre competidores que recaen sobre cualquier variable competitiva relevante, disminuyendo la competencia que debiese existir entre ellos, por la mayor certeza que da la colaboración.

El concepto de acuerdo tiene un sentido amplio para estos efectos: puede ser formal o informal, escrito u oral; puede encontrarse contenido en un documento, en correos electrónicos, mensajería instantánea (v.gr. SMS, WhatsApp u otra aplicación similar) o haberse establecido en el curso de una negociación; puede resultar de una comunicación directa o por comunicaciones desarrolladas a través de una tercera parte en común (por ejemplo, proveedores, clientes o consultores); e incluso a través de un “acuerdo de caballeros” o conversaciones informales.

El concepto de práctica concertada, también ilícita, implica una forma de coordinación entre competidores que, sin llegar a ser un acuerdo propiamente tal, substituye a sabiendas la competencia por una colaboración entre ellos. Se refiere a aquellas situaciones en que los agentes del mercado actúan, en forma consciente, de manera coordinada o conjunta. También incluye los casos en los cuales los competidores neutralizan o reducen, con sus acciones, la incertidumbre bajo la cual debieran adoptarse las decisiones económicas en los mercados, por ejemplo, mediante el intercambio de información comercial sensible.



Es importante tener presente que el DL 211 sanciona per se a los denominados carteles duros. Lo anterior significa que, en sede de libre competencia, respecto de los acuerdos colusorios o prácticas concertadas que sean catalogados como carteles duros será suficiente acreditar la existencia misma del acuerdo o práctica concertada para que los agentes económicos involucrados en ella puedan ser sancionados, sin importar el poder de mercado de éstos, ni si el acuerdo o práctica concertada produce o no efectos en el mercado. Asimismo, es posible que tampoco se permita argumentar la existencia de eficiencias que eventualmente puedan justificar la conducta.

Los acuerdos colusorios y las prácticas concertadas son consideradas las infracciones más dañinas y graves contra la libre competencia, por lo que se deben adoptar todas las precauciones y medidas para precaver incurrir en estas conductas.

Se debe tener un especial cuidado en lo que respecta a la prevención del intercambio de información comercial sensible. El intercambio de este tipo de información entre competidores ya sea de manera directa o mediante terceros, puede propiciar acuerdos entre competidores, o sin llegar a un acuerdo, se disminuya la incertidumbre, afectando así la toma de decisiones independientes de los competidores y, en consecuencia, la dinámica competitiva.

Se considera como información comercial sensible aquella información estratégica que, de ser conocida por un competidor, influiría en su comportamiento en el mercado, posibilitando una toma de decisiones no individual. En términos generales, constituye información comercial sensible aquella que no es pública y que se refiere a variables relevantes para la competencia, entre otras, aquella relativa a políticas de precios (actuales y futuros); condiciones de venta y compra; políticas de descuentos; términos y condiciones de pago; márgenes de utilidad; costos; volúmenes de producción o cantidades ofrecidas en el mercado; estrategias de negocios (pasadas, recientes, en ejecución o futuras); planes de desarrollo comerciales o estratégicos; productos ofrecidos o por ofrecer en el mercado; negociaciones o términos acordados con terceros (clientes, proveedores, entre otros); estrategias de marketing (pasadas, recientes, en ejecución o futuras); actividades promocionales; servicios contratados o por contratar; desarrollo de nuevos productos; listas de clientes (actuales y potenciales); desarrollos particulares; técnicas para el diseño y contenido de las ofertas o propuestas para licitaciones futuras; relación con proveedores; y, en general, cualquier antecedente relativo a variables que incidan en el desempeño competitivo actual o potencial de cualquier agente económico.

Para evitar riesgos de este tipo, las directrices son las siguientes:

- Asegúrese que todas las decisiones acerca de precios futuros u otras variables que incidan en el proceso competitivo sean tomadas por Cenco Malls de forma independiente. Los precios deben determinarse de manera independiente por Cenco Malls basados en las condiciones de mercado existentes. Ello no implica, por cierto, que Cenco Malls no pueda “mirar” a su competencia para definir sus precios, pues eso refleja la “condición de mercado existente”. Ello lo podrá efectuar a través de fuentes de información pública y a través de los llamados “chopeos”.



- Evite reunirse con competidores y discutir con ellos variables sensibles, en particular:
 - Precios, descuentos, márgenes, promociones, cantidades o volúmenes de negocios, volúmenes proyectados, ventas, capacidades, inversiones, tecnologías u otros términos y condiciones de compra y de venta; incluyendo prácticas, tendencias o nuevos negocios;
 - Técnicas para el diseño y contenido de las ofertas o propuestas en procedimientos de licitación;
 - Márgenes y sus proyecciones;
 - Costos y sus proyecciones;
 - Cuotas de mercado;
 - Planes promocionales, de negocio y de marketing;
 - Selección, rechazo o terminación de relación con clientes o proveedores;
 - Limitar el número de proveedores o abstenerse de desarrollar negocios con un cliente o proveedor particular, o excluir a otros competidores actuales o potenciales;
 - Condiciones de crédito;
 - Cargos de flete;
 - Asignación de territorios, clientes, listas de clientes o negocios particulares de clientes; y,
 - En general, toda estrategia comercial que una empresa normalmente mantendría a resguardo de sus competidores.
- Proteja la información confidencial de Cenco Malls y asegúrese que los proveedores hagan lo mismo.
- Excepcionalmente, se podrá compartir información con otras empresas, siempre cuando exista una legítima razón de negocios y se cuente con la aprobación de la Gerencia Legal o del Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia. Las legítimas razones de negocios pueden consistir en el establecimiento de políticas de seguridad, preparación de presentaciones a la autoridad o el cumplimiento de regulaciones gubernamentales, por ejemplo, las que sólo debieran darse, en principio, en el seno de una asociación gremial.

Con todo, la información deberá siempre ser entregada por las empresas bajo confidencialidad a un tercero independiente y divulgada con posterioridad en forma agregada.



- Es común que un proveedor solicite a Cenco Malls información de comportamiento de ventas, resultados, etc. de sus propios productos. En tal caso, es legítimo entregar información a dicho proveedor, exclusivamente referida a sus propios productos.

- En caso de reuniones en las que se sabe asistirá uno o más competidores, informarse de antemano de los temas que se van a tratar y solicitar a la Gerencia Legal y/o Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia en caso de que alguna de dichas materias sea dudosa a la luz de la libre competencia. En caso de asistir a reuniones informales o actividades a las que Cenco Malls ha sido invitado por una asociación gremial, profesional o por un proveedor, usted no debe referirse a temas comercialmente sensibles. Si así ocurre, usted debe retirarse haciendo hincapié en el motivo de su retiro y dejando constancia, de lo contrario su permanencia haría posible inferir el consentimiento en caso de demandarse posteriormente por una colusión.

- No debe acordar con la competencia cualquier condición de comercialización, ya sea directamente, vía proveedores o a través de cualquier tercero.

- No solicite o acepte información de proveedores sobre nuestros competidores ni menos que éstos intercedan con la competencia ya sea para que varíen sus precios o modifiquen alguna otra política de comercialización. Al igual que usted, los competidores deben fijar sus precios y condiciones de comercialización de manera independiente.

- No fundamente una decisión en el antecedente que la conducta a desplegar se ajusta a lo que siempre se ha hecho en la industria, esto es, en que así se hacen los negocios.

Desconfíe de argumentos que se fundan en la costumbre y pregunte en caso de dudas acerca del alcance de dichas prácticas al Oficial de Cumplimiento.

- En caso de que la autoridad, en ejercicio de sus atribuciones, solicite a Cenco Malls información comercial sensible, esta información deberá ser entregada dando cuenta a la autoridad que la información tiene el carácter de comercial sensible para la Compañía y solicitando la confidencialidad de esta.

- En cuanto a los incentivos pagados a Colaboradores, la Compañía deberá: (i) evitar todo tipo de bonos, premios e incentivos cuyo único objetivo sea lograr la exclusión indebida, explícita y directa de algún competidor o competidores; (ii) evitar incentivos que motiven la comisión de conductas de coordinación, y; (iii) hacer mención expresa en los documentos en que se definen los bonos a que ningún bono o premio puede ser obtenido por la vía de incurrir en conductas contrarias a la libre competencia. Las metas establecidas por la Compañía deben ser fundadas y deben poder cumplirse sin la necesidad de recurrir a actos anticompetitivos.

- Si usted tiene conocimiento de que se celebró o se pretende celebrar un acuerdo con competidores, su obligación como Colaborador de Cenco Malls es denunciarlo en



cuanto tome conocimiento de ello, a través de los Canales de Denuncia establecidos en el punto 4 de la presente Política.

1.2. Relación con Proveedores (Acuerdos Verticales)

Los Acuerdos Verticales son acuerdos entre empresas, que operan en planos distintos de la cadena de producción o distribución, y se refieren a las condiciones en que las partes pueden adquirir, vender o revender bienes o servicios.

Como principio general los Acuerdos Verticales son permitidos, pero es posible en algunos casos que la libre competencia se vea afectada. Un ejemplo de esto último es cuando los contratos tienen por objeto o efecto excluir del mercado a un competidor de alguna de las empresas que los suscriben.

En este contexto, como principio general, los Colaboradores pueden negociar libremente con clientes, proveedores u otros socios comerciales, no obstante, deben tener especial cuidado en los siguientes casos:

- a. Acuerdos orientados a promover la colusión (por ejemplo, de traspaso de información sensible).
- b. Cláusulas de exclusividad. Si bien por definición no son anticompetitivas, se deben evaluar caso a caso si son implementadas por una empresa con posición de dominio y se pactan con un plazo de duración mediano o largo. En aquellos casos en los que la Compañía y el cliente tengan una participación de mercado superior al 35%, se debe consultar al Área Legal y/o al Oficial de Cumplimiento para que éste valide la incorporación de esta cláusula.

1.3. Abuso de Posición Dominante

Una empresa tiene una posición dominante en un mercado cuando ésta puede tomar sus decisiones estratégicas sin considerar lo que hacen, o la reacción que tendrían, sus competidores, proveedores y/o clientes finales. Es importante entender que poseer una posición de dominio –individual o colectivamente– no constituye en sí una infracción a la libre competencia, sin embargo, el abusar de ella, por ejemplo, excluyendo competidores o impidiendo que crezcan, si puede constituir un ilícito incluso cuando no existe la intención de abusar. Basta con que la conducta desplegada tienda a producir dicho efecto. Consecuentemente, una empresa dominante tiene una responsabilidad adicional de no incentivar la disminución de la intensidad competitiva.

Si bien la existencia de una posición dominante debe analizarse caso a caso, la Compañía ha adoptado ciertas medidas a fin de evitar conductas abusivas, entre las cuales, se encuentra la prohibición para los Colaboradores de desarrollar las siguientes conductas:

- a. Discriminar arbitrariamente, lo que implica establecer precios o condiciones diferentes a un mismo tipo de cliente sin una razón económica objetiva que lo justifique,



poniendo así en desventaja competitiva a uno de los clientes respecto del otro pudiendo tener efectos exclusorios.

b. Fijar precios predatorios, es decir, un precio inferior a los costos con el objetivo de excluir a sus competidores del mercado o impedir la entrada de nuevos competidores. La posibilidad de vender a precios bajos los costos es factible sólo en casos excepcionales y de forma temporal como son las ofertas o promociones, o en reacción a precios fijados por lo competidores (de público acceso).

c. Estrangular márgenes. Esta situación se produce cuando una empresa dominante vende a un cliente con el que compite en el mercado aguas abajo, un insumo a un precio elevado y, al mismo tiempo vende el producto final en el mercado aguas abajo, a un precio significativamente bajo con el efecto de estrechar el margen del rival a una cifra insignificante, cero o negativa.

d. Realizar ventas atadas, situación en la que una empresa sujeta la adquisición de un producto o servicio, en cuya oferta tiene poder de mercado, a la obligación de adquirir otro u otros bienes o servicios.

e. Realizar empaquetamientos exclusorios, es decir, comercializar conjuntamente dos o más bienes o servicios, no de forma obligatoria, pero con precios por comercialización conjunta que, hacen económicamente ineficiente para un cliente la contratación separada de los servicios (precio implícito negativo).

f. Negar la venta en aquellos casos en los que una empresa depende del suministro de un determinado producto de otra empresa y éste es considerado una "instalación esencial" (es decir, es indispensable para que pueda operar en un mercado aguas abajo y no existen proveedores alternativos). La negativa de venta sin una justificación podría ser considerada abusiva.

g. Incurrir en conductas de acaparamiento cuando causan efectos anticompetitivos exclusorios, esto es adquiriendo o reteniendo un determinado insumo en cantidades superiores a las necesarias para llevar a cabo su actividad.

h. Aplicar descuentos abusivos, con efectos exclusorios.

1.4. Actos de Competencia Desleal Prohibidos

De acuerdo con la ley es acto de competencia desleal toda conducta contraria a la buena fe o a las buenas costumbres que, por medios ilegítimos, persiga desviar clientela de un agente del mercado. La misma norma ejemplifica esta conducta genérica, en su artículo 4, indicando que la publicidad engañosa, la denostación pública o la inducción a infringir deberes contractuales a los proveedores, son casos de competencia desleal. Por su parte, el DL 211 indica que son considerados como actos que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia, o que tiendan a producir tales efectos las prácticas predatorias o de competencia desleal, realizadas con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante.



Cenco Malls promueve una política comercial honesta y leal, por lo que se encuentra absolutamente prohibido todo comportamiento que pudiese calificarse como competencia desleal. En particular, se prohíben todas aquellas conductas orientadas a afectar la reputación de competidores (por ejemplo, aseveraciones falsas respecto de productos comercializados por un competidor), así como ejercer abusivamente acciones judiciales o administrativas con el objeto de entorpecer la operación o entrada de competidores. En caso de cualquier duda, consulte al Oficial de Cumplimiento para asegurarse de que su actividad se desarrolle en observancia de las reglas aplicables.

1.5. Interlocking Horizontal Directo

La participación simultánea de una persona en cargos ejecutivos relevantes o de director en dos o más empresas competidoras se encuentra prohibida por las normas de libre competencia. Esta figura, conocida como “interlocking horizontal directo”, es considerada como una violación a la libre competencia debido a que la presencia de un director o ejecutivo común aumenta los riesgos de comportamientos coordinados entre competidores.

Los Colaboradores que, se encuentren en la situación descrita en el párrafo anterior, deben comunicarlo inmediatamente al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia de la Compañía.

Cabe tener presente que, para estos efectos, se entiende por ejecutivo relevante, todo aquel que participa en la toma de decisiones comerciales de una compañía o que tiene acceso a información comercial sensible de ésta.

2. Relación con locatarios y prevención de prácticas anticompetitivas

Cenco Malls mantiene relaciones comerciales con diversos locatarios en sus centros comerciales, las cuales deben regirse por principios de transparencia, objetividad y respeto irrestricto a la normativa de libre competencia. En este contexto, queda prohibido condicionar los contratos con locatarios en los centros comerciales a la aceptación de cláusulas que impliquen restricciones injustificadas a la comercialización de productos o servicios, fijación de precios, limitación de promociones o campañas publicitarias. Asimismo, se prohíbe establecer acuerdos o prácticas que busquen excluir, restringir o entorpecer la participación de competidores en el mercado.

2.1 Limitación en la Solicitud de Información Comercial.

Cenco Malls deberá abstenerse de solicitar a los locatarios información que exceda lo estrictamente necesario para calcular la renta de arrendamiento mensual. Esta información solo podrá ser utilizada para fines administrativos internos y estará sujeta a estricta confidencialidad.



Sin perjuicio de lo anterior, los operadores podrán solicitar a los locatarios la entrega de información o de registros contables con mayor desagregación y especificidad, siempre y cuando ésta sea destinada a evaluar políticas de promoción del centro comercial o estrategias de largo plazo.

2.2 Uso y Protección de Información Comercial Sensible de Locatarios.

Cenco Malls debe resguardar estrictamente la información comercial sensible obtenida de sus locatarios. Queda prohibido el uso o traspaso de esta información a empresas del grupo Cencosud que compitan directamente con los locatarios. La información sobre ventas, estrategias comerciales o cualquier dato relevante solo podrá ser utilizada para fines administrativos internos y no para influir en decisiones comerciales o estratégicas de otras empresas del grupo.

La Compañía cuenta con medidas para evitar el intercambio de información comercial sensible entre Cenco Malls y otras empresas del grupo que operen en los mismos mercados que los locatarios, como Paris o Easy.

2.3 Evaluación de Cláusulas de Exclusividad.

Toda cláusula de exclusividad debe ser revisada y aprobada previamente por la Gerencia de Asuntos Legales y el Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia, y estas solo podrán implementarse cuando exista una justificación objetiva y no afecten la libre competencia, especialmente en zonas donde Cenco Malls tenga una posición relevante de mercado.

2.4 Estructura Tarifaria Transparente y Justificada.

Los mecanismos de fijación de renta de arrendamiento deben ser transparentes, objetivos y basarse en criterios económicos razonables. Se prohíbe imponer incrementos desproporcionados en la renta fija (VMM) o condicionamientos que afecten la viabilidad comercial de los locatarios. Cualquier ajuste en la renta deberá comunicarse oportunamente y contar con fundamentos objetivos que justifiquen su aplicación.

2.5 Prohibición de Prácticas de Venta Atada y Estrangulamiento de Márgenes.

Cenco Malls se compromete a garantizar que sus relaciones comerciales con locatarios se desarrollen en un marco de equidad y libre competencia. En consecuencia, se prohíbe condicionar la contratación, renovación o continuidad de contratos de arriendo a requisitos o compromisos que no estén directamente vinculados con el objeto principal del arrendamiento. Asimismo, no se permitirá la implementación de prácticas que puedan resultar en el estrangulamiento de márgenes mediante rentas excesivas o cobros adicionales desproporcionados.



3. Gravedad de las violaciones a la libre competencia

El incumplimiento de la normativa de libre competencia, además de ser dañino comercial y socialmente al impedir los efectos pro-competitivos antes descritos, puede generar serios perjuicios tanto para Cenco Malls como para los Colaboradores eventualmente implicados en tales conductas ilícitas.

El DL 211, contempla las siguientes sanciones en caso de infracción a la normativa de libre competencia, las cuales pueden ser aplicadas, individual o conjuntamente, por los tribunales competentes:

3.1 Multas. Las multas por infracciones a la libre competencia pueden alcanzar montos de hasta el 30% de las ventas del infractor correspondientes a la línea de productos o servicios asociada a la infracción durante el período por el cual ésta se haya extendido, o hasta el doble del beneficio económico reportado por la infracción. En el evento de que no sea posible determinar las ventas ni el beneficio económico obtenido por el infractor, el límite máximo para dicha multa será la suma equivalente a 60.000 Unidades Tributarias Anuales ("UTA").

Las multas podrán ser impuestas no sólo a la compañía infractora sino también, de forma independiente y personal, a los directores, administradores y todo otro individuo (por ejemplo, consejeros y ejecutivos) que haya intervenido en la realización del acto respectivo, por montos –individualmente considerados– de hasta la misma cantidad indicada en el párrafo anterior. Las multas aplicadas a personas naturales no pueden ser pagadas por Cenco Malls o por sus accionistas. Asimismo, tampoco podrán ser pagadas por cualquier otra entidad perteneciente al grupo empresarial de Cenco Malls, en los términos del artículo 96 de la Ley N°18.045 de Mercado de Valores, ni por los accionistas o socios de dichas entidades.

Por el contrario, en el caso de las multas aplicadas a la Compañía, pueden ser condenados a responder solidariamente (conjuntamente) del pago de éstas sus directores, administradores y aquellas personas que se hayan beneficiado del acto respectivo, siempre que hubieren participado en la realización del acto, contrato, convenio, sistema o acuerdo declarado ilícito.

3.2 Modificar o poner término a los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos que sean declarados como contrarios al DL 211.

3.3 Ordenar la modificación o disolución de las sociedades, corporaciones y demás personas jurídicas de derecho privado que hubieren intervenido en los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos declarados ilegales.



En caso de una colusión, podrán aplicarse sanciones adicionales a las recién mencionadas:

3.4 Sanción criminal. Castigar penalmente a las personas que celebren, implementen, ejecuten u organicen acuerdos que estén dentro de la categoría de carteles duros. Se consideran carteles duros aquellos 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.

La pena principal prevista para quien incurra en este delito es la de presidio menor en su grado máximo a presidio mayor en su grado mínimo (es decir, desde 3 años y 1 día a 10 años de privación de libertad). Además, en caso de resultar aplicable alguna de las penas sustitutivas a las penas privativas o restrictivas de libertad contempladas en la Ley N°18.216 (p. ej. remisión condicional, reclusión parcial y libertad vigilada), su ejecución quedará en suspenso por el plazo de un año. Ello implica que en caso de que una persona sea condenada por el delito de colusión, deberá cumplir al menos un año de cárcel efectiva antes de poder aplicarse cualquier pena sustitutiva.

La pena accesoria contemplada para este delito es la de inhabilitación absoluta temporal, en su grado máximo (es decir, desde 7 años y 1 día a 10 años), para desempeñar el cargo de director o gerente de una sociedad anónima abierta o sujeta a normas especiales (por ejemplo, bancos, AFP, compañías de seguros, sociedades administradoras de fondos mutuos, entre otras), de empresas del Estado o en las que éste tenga participación, y de una asociación gremial o profesional.

3.5 Prohibición de contratar con el Estado. Los agentes económicos declarados culpables de una colusión podrán verse impedidos de: (i) contratar, a cualquier título, con órganos de la administración del Estado, con organismos autónomos o con instituciones, organismos, empresas o servicios en los que el Estado efectúe aportes, con el Congreso Nacional y el Poder Judicial; y, (ii) adjudicarse cualquier concesión otorgada por el Estado. Ambas prohibiciones se extenderán por un plazo de hasta cinco años, contado desde que la sentencia definitiva del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”), o de la Corte Suprema, según corresponda, quede firme y ejecutoriada.

Por otra parte, las infracciones a la libre competencia sancionadas por el TDLC también pueden dar lugar a acciones civiles para la indemnización de los perjuicios causados a terceras partes, tales como competidores, proveedores, clientes o consumidores, la que comprende todos los daños causados durante el período en que se haya extendido la infracción.

Finalmente, se debe tener presente que aquellas personas que entorpezcan las diligencias de investigación de la Fiscalía Nacional Económica (“FNE”) podrán ser apremiadas con arresto de hasta 15 días. Asimismo, podrán ser sancionadas con: (i) penas de presidio menor en sus grados mínimo a medio (esto es, desde 61 días a 3 años de privación de libertad) para quienes, con el fin de dificultar, desviar o eludir el ejercicio



de las atribuciones de la FNE, oculten información solicitada por ésta o proporcionen información falsa; (ii) multas de hasta 2 UTA por cada día de retraso, para quienes injustificadamente no respondan o respondan sólo parcialmente a un requerimiento de información de la FNE; y, (iii) multas de 1 Unidad Tributaria Mensual a 1 UTA para quienes no comparezcan a declarar habiendo sido previamente citados por la FNE.

4. Comportamiento ante una investigación realizada por autoridades de libre competencia

Los Colaboradores deben cooperar con los requerimientos que hagan las autoridades encargadas de velar por la libre competencia (sea de la FNE o el TDLC). Sin perjuicio de lo anterior, la existencia de cualquier requerimiento de este tipo debe ser puesto de inmediato en conocimiento de la Gerencia Legal y Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia, a fin de liderar el proceso de entrega de la información o documentación solicitada.

Debe tenerse en consideración que las personas sometidas a investigación cuentan con derechos, los cuales incluyen el derecho de recibir asistencia jurídica antes de responder cualquier pregunta de los representantes de la autoridad. Esto debe señalarse a los funcionarios que se presenten e informárseles que se les contactará luego de haber recibido tal asesoría jurídica. En el caso de que un funcionario presione para la obtención de respuestas inmediatas, debe solicitarse a tal persona que respete la decisión de consultar a los asesores jurídicos primero, y manifestarle que a la brevedad se comunicará con él o, en su caso, lo contactarán los asesores jurídicos.

En todos los casos debe exigirse a quien se identifique como representante de la autoridad su correspondiente credencial o personería y contactar de inmediato por teléfono al Oficial de Cumplimiento o al Área Legal de la Compañía, quienes proporcionarán orientación acerca del curso de acción a seguir.

5. Canales de consulta y denuncia

Cualquier Colaborador que tenga sospechas de que haya existido o pueda existir una infracción a esta Política y/o a la regulación de libre competencia, y/o detecte cualquier denuncia efectuada por terceros (como proveedores o clientes) acerca de posibles comportamientos anticompetitivos de la Compañía, debe comunicarlo inmediatamente, mediante alguno de los siguientes canales:

(i) De forma confidencial y, si se quiere, anónima a través de la Línea Ética. Puede acceder a la Línea Ética por cualquiera de los siguientes medios:



- Página web www.eticacencomalls.com.

- Línea de Teléfono gratuita 800 914 601.

- WhatsApp +56 2 3215 0270.

C- Correo electrónico: línea.etica@cencomalls.com.

(ii) Directamente al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia, ya sea de manera presencial o al correo electrónico libre.competencia@cencomalls.cl.

(iii) Directamente a la Gerencia de Asuntos Legales.

6. Incumplimiento de la Política

En caso de incumplimiento de la Política se podrán aplicar las sanciones establecidas en el Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad de Cencosud Shopping S.A. o de las filiales chilenas, en los respectivos contratos individuales de trabajo, en el Código del Trabajo o en la normativa aplicable.

7. Anexo N°1 respuestas tipo

A continuación, se incluyen una serie de respuestas tipo que pueden ser usadas por los Colaboradores de Cenco Malls, dependiendo del caso en el que se encuentren. En los correos tipo se debe copiar al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia de Cencosud o, al menos, se debe enviar a éste copia de la comunicación, para que quede registro de la respuesta. En caso de que se trate de una conducta reiterativa, se sugiere informar al Oficial de Cumplimiento para evaluar si es necesario adoptar medidas adicionales.

En caso de que se trate de comunicaciones a través de WhatsApp o a través de una App similar, igualmente se debe enviar copia al Oficial de Cumplimiento.

- En caso de recibir un correo electrónico o cualquier otra comunicación de un competidor que pueda ser contraria a la libre competencia:

“Lo que planteas es contrario a la política de cumplimiento de libre competencia de Cenco Malls, por lo que rechazo tajantemente continuar este intercambio de comunicaciones. Te pido que no me envíes ninguna comunicación de este tipo a futuro, pues podrías involucrar a nuestras compañías y a nosotros en un problema legal”.

- Si se trata de un mensaje de WhatsApp o de cualquier App similar, se recomienda responder:



“La que planteas es contrario a la política de libre competencia de Cenco Malls. Por favor no insistas con este ni otros temas similares”.

- En caso de recibir un correo electrónico o cualquier otra comunicación con información de competidores, actuales o potenciales, por parte de clientes, proveedores o terceros:

“He recibido un correo electrónico con información que yo no he solicitado. En virtud de la política de cumplimiento de la normativa de libre competencia de Cenco Malls, no estoy autorizado para recibir este tipo de información, y no la utilizaré para ningún fin ni objeto. Además, la información será eliminada.

Te pido que nuestras comunicaciones se remitan a nuestra relación comercial bilateral, y que la desarrollemos de la forma más fluida y conveniente para ambos, pero dando siempre cumplimiento a las normas de libre competencia, por lo que espero que este tipo de situaciones no se repitan en el futuro”.

- Ahora bien, si se trata de un mensaje de WhatsApp o cualquier otra App similar, se sugiere responder:

“La información que me envías es contraria a la política de libre competencia de Cenco Malls y no la he solicitado. Te pido que todas las comunicaciones que mantengamos sean estrictamente bilaterales, sin hacer referencias a terceros”.

- En caso de recibir un correo electrónico o cualquier otra comunicación con referencias o menciones a competidores:

“Te pido que en lo sucesivo no te refieras a acuerdos, negociaciones y cualquier otro tipo de comunicaciones que hubieras tenido con otros actores de la industria, pues ello es contrario a la política de cumplimiento de la normativa de libre competencia de Cenco Malls. La compañía mantiene relaciones estrictamente bilaterales con sus contrapartes y, por lo mismo, no puede intercambiar comunicaciones en las que se haga referencias a terceros ajenos a su relación comercial”.

- Ahora bien, si se trata de un mensaje de WhatsApp o cualquier otra App similar, se sugiere responder:

“La política de libre competencia de Cenco Malls me prohíbe conversar respecto de los negocios de terceros. Te pido que, para seguir construyendo una relación comercial provechosa para ambas partes, todas las comunicaciones que mantengamos sean estrictamente bilaterales, sin hacer referencias a terceros”.

- Ante reclamos o presiones de un proveedor o locatario realizadas con el objeto de que Cenco Malls ajuste su comportamiento al de otro competidor, se debe responder de la siguiente manera:



“En virtud de nuestra política de libre competencia, no estamos autorizados a responder este tipo de peticiones ni sostener esta clase de conversaciones. Cenco Malls aplica con sus contrapartes una política comercial y de precios determinada de forma autónoma, objetiva y razonable. Te pido, por favor, que nuestras comunicaciones se remitan a nuestra relación comercial bilateral y no vuelvas a enviarme este tipo de solicitudes”.

- Ahora bien, si se trata de un mensaje de WhatsApp o cualquier otra App similar, se sugiere responder:

“Lo que me pides es contrario a la política de competencia de Cenco Malls. Te pido, por favor, que nuestras comunicaciones se remitan a nuestra relación comercial bilateral y no vuelvas a enviarme este tipo de solicitudes”.

- En caso de enviar información a locatarios o proveedores por error:

“Acabamos de notar que, por un lamentable error, totalmente ajeno a nuestras políticas de manejo de información, hemos enviado, por correo de fecha [fecha y hora], cierta información cuyo real destinatario no era la empresa [o institución] que usted representa. Junto con adoptar inmediatas medidas internas para que un error de esta clase no se vuelva a cometer, es nuestro deber solicitarle que, con urgencia, elimine el correo que por esta equivocación le hemos enviado, junto con sus adjuntos, y que vuestra institución no utilice esa información para ningún fin ni objeto. Igualmente, que instruya para que cualquier persona a la que se pudo reenviar ese correo y/o su información adjunta, dentro o fuera de su empresa [o institución], igualmente la destruya a la brevedad y no la reenvíe ni utilice para ningún fin u objeto, por su parte, en consideración a que se trata de información confidencial y reservada de un tercero, protegida por diversos cuerpos normativos.

Reiteramos a ustedes la seguridad de que nuestras políticas internas buscan en todo momento velar porque información propia de uno de nuestros [locatarios o proveedores] en caso alguno sea recibida por terceros. Por ello, reiteramos a usted que sólo un lamentable error ha originado la excepcional situación que intentamos remediar por esta vía”.

- Ahora bien, si se trata de un mensaje de WhatsApp o cualquier otra App similar, se sugiere responder:

“Acabo de notar que por un error te envié información cuyo real destinatario no eras tú. Te pido que por favor elimines la información y que no la utilices para ningún fin, pues se trata de información confidencial de un tercero. Lamento el malentendido”.

- Ante una eventual solicitud de otra unidad de negocios, realizadas con el objeto de que Cenco Malls envíe información comercial de un locatario competidor o proveedor de aquella unidad de negocio, se debe responder de la siguiente manera:



“En atención a tu solicitud de información, te informo que, conforme a la Política de Cumplimiento de Libre Competencia de Cencosud Shopping S.A., no estoy autorizado(a) para compartir información comercial sensible relacionada con nuestros locatarios y/o con la operación de los centros comerciales.

Para cualquier requerimiento de información, por favor canalízalo a través de la Gerencia de Asuntos Legales o del Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia, quienes podrán evaluar su procedencia conforme a la normativa vigente”.

8. Anexo - Guía sobre Comunicaciones de Proveedores y Competidores

Este anexo, contenido en un documento independiente, entrega lineamientos prácticos para actuar ante comunicaciones recibidas de proveedores o competidores que puedan involucrar riesgos en materia de libre competencia. Incluye ejemplos de situaciones típicas y una guía de conducta clara para prevenir exposiciones indebidas, en coherencia con esta Política.

9. Anexo - Guía sobre Operaciones de Concentración

Este anexo, disponible en un documento separado, establece criterios generales para identificar y gestionar adecuadamente posibles operaciones de concentración, tales como fusiones, adquisiciones o alianzas estratégicas. Contiene orientaciones preventivas para asegurar su revisión por parte del área legal o del Oficial de Cumplimiento, conforme al DL N° 211.

10. Anexo - Guía sobre Participación en Asociaciones Gremiales y Actividades de Benchmarking

Este anexo, contenido en un documento distinto, entrega directrices para una participación segura en asociaciones gremiales, mesas de trabajo sectoriales y actividades de benchmarking. Incluye recomendaciones para evitar intercambios indebidos de información y prevenir riesgos de coordinación anticompetitiva, antes, durante y después de este tipo de instancias.



11. Registro

> Historia de Revisión, Cambios y Vigencia

| Versión | Fecha de vigencia publicación de la versión/revisión | Inicio y tiempo de de la versión/revisión (*) | Descripción |
|---------|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------|
| 1 | Fecha | 3 años a partir de 31/03/2025 | Alta nueva Política. |

(*) indica el inicio y tiempo en que la última versión revisada y aprobada por los responsables del proceso estará vigente. El tiempo de vigencia lo determina el responsable del proceso.

> Registro de Aprobadores

| Versión | Fecha de publicación de la versión/ revisión | Nombre y Apellido | Cargo |
|---------|----------------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 1 | 31/03/2025 | Comité de Directores Cencosud Shopping S.A. | Comité de Directores Cencosud Shopping S.A. |



> Registro de Referentes

| Versión | Fecha de publicación de la versión/ revisión | Nombre y Apellido | Cargo |
|---------|----------------------------------------------|------------------------|-----------------------------------------------|
| 1 | 31/03/2025 | Oscar Aguirre Droguett | Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia. |

