



MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA

**Compañía Minera Doña Inés
De Collahuasi SCM**

AGOSTO 2024

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	3
2. OBJETIVO Y ALCANCE	3
3. ROLES Y RESPONSABILIDADES	4
4. DIRECTRICES GENERALES DE COLLAHUASI EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	5
5. DIRECTRICES ESPECÍFICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	6
(1) MANEJO DE INFORMACIÓN COMERCIALMENTE SENSIBLE	6
1.1. Información Comercialmente sensible de Collahuasi	7
1.2. Información Comercialmente sensible de los Accionistas de Collahuasi	8
1.3. Información Comercialmente sensible de terceros	9
1.4. Conflictos de interés	10
(2) RELACIÓN DE COLLAHUASI CON TERCEROS	11
2.1. Relación con competidores	11
2.2. Relación con clientes	15
2.3. Relación con proveedores y contratistas	16
2.4. Competidores que son clientes o proveedores	17
(3) PARTICIPACIÓN EN ASOCIACIONES GREMIALES Y FERIAS	18
(4) JOINT VENTURES Y ACUERDOS CONJUNTOS CON COMPETIDORES	19
(5) CONTROL DE OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN, PARTICIPACIONES MINORITARIAS E INTERLOCKING	22
5.1. Control de operaciones de concentración	22
5.2. Participaciones minoritarias	23
5.3. Interlocking	23
6. COLABORACIÓN CON LA AUTORIDAD	23
7. CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN	24
8. DENUNCIAS Y DUDAS	25
9. SANCIONES	25

10. MODELO DE PREVENCION DE DELITOS.....31

1. INTRODUCCIÓN

La libre competencia asegura el derecho de todas las empresas y personas a participar con eficiencia y en igualdad de condiciones en las actividades económicas, pudiendo así ofrecer productos y servicios con la mejor combinación de precio, calidad, seguridad, variedad e innovación, maximizando el bienestar de los consumidores y de la sociedad en general.

Desde hace un tiempo en Chile las normas sobre conductas contrarias a la libre competencia han ido aumentando sus sanciones en casos de incumplimiento. Para las personas naturales, estas sanciones pueden traducirse en importantes **multas, inhabilidades**, e incluso en **penas de cárcel efectivas**. Por otro lado, la nueva Ley N° 21.595 Sobre Delitos Económicos y atentados en contra del Medio Ambiente (en adelante, la “**Ley N° 21.595**”) incluyó a las infracciones a las normas de la libre competencia como delitos aplicables a las personas jurídicas, por lo que Collahuasi puede verse expuesto a la **extinción** de su persona jurídica, **grandes multas, la prohibición de contratar con el Estado**, y a un grave daño reputacional. Además de la eventual obligación de indemnizar perjuicios a quienes se hayan podido ver afectados por el ilícito.

Compañía Minera Doña Inés de Collahuasi SCM (“**Collahuasi** o la “**Compañía**”) mantiene un compromiso irrestricto con estas leyes. Pero además, la Compañía entiende que **la libre competencia responde a una correcta participación de las empresas y personas en un mercado desde el punto de vista ético**. Por lo tanto, este Manual pretende elevar el estándar al más estricto respeto a la libre competencia en general, buscando prevenir incluso las conductas que, sin importar una infracción a dichas normas, presenten un potencial riesgo en estas materias.

Esto implica que todos los trabajadores, ejecutivos y directores de la Compañía (en adelante, “**Colaboradores**”) deben ser conscientes del real valor de la libre competencia para el bienestar de las personas y la estabilidad económica del país.

2. OBJETIVO Y ALCANCE

El Manual de Libre Competencia (“el **Manual**”) tiene por objeto:

- **Fijar los estándares de comportamiento mínimos** que Collahuasi espera y exige de sus Colaboradores para prevenir la comisión de conductas anticompetitivas.
- **Promover conscientemente una cultura de libre competencia** tanto dentro de la Compañía como con clientes, competidores, proveedores y autoridades.

Este Manual puede no cubrir todos los casos, contextos y situaciones que podrían afectar a la libre competencia. El objetivo es **ayudar a formar criterios** en todos los Colaboradores independiente de sus funciones y responsabilidades que les permitan tener claridad de cuándo y cómo se puede estar en presencia de una potencial o flagrante transgresión a la libre competencia. **La ignorancia o error sobre el alcance de las leyes, normativas y buenas prácticas no constituye un atenuante de las sanciones aplicables por las autoridades en caso de infracción.** Tampoco la excusa de “*todos lo hacen*” o “*siempre se ha hecho así*”, casos en los cuales se debe denunciar cualquier infracción.

Adicionalmente, a propósito de una investigación iniciada por la Fiscalía Nacional Económica en el año 2019, se detectaron riesgos específicos en Collahuasi por los intercambios de información que pudieren efectuarse entre sus principales accionistas pertenecientes al grupo Anglo American y Glencore, que son competidores entre sí. Por lo anterior, este Manual aborda específicamente esos riesgos, entregando diversos mecanismos para prevenirlos. Por otra parte, dado que Collahuasi vende todos sus productos exclusivamente a sus Accionistas, la Fiscalía descartó otros potenciales riesgos en la Compañía. Por lo anterior, Collahuasi se comprometió a informar a la Fiscalía de cualquier cambio en relación a esta circunstancia.

3. ROLES Y RESPONSABILIDADES

Este Manual ha sido aprobado y es promovido por el **Directorio de Collahuasi**. La Gerencia Legal será la encargada de supervisar el cumplimiento de este Manual, reportando periódicamente al Comité de Auditoría, que a su vez dará cuenta de ello al Directorio.

El Gerente General, los Ejecutivos Principales y Directores de Collahuasi están especialmente llamados a promover una activa y cotidiana cultura corporativa de respeto a la libre competencia, creando conciencia y generando los mecanismos para que todos los Colaboradores comprendan la importancia de respetar las leyes y normativas al respecto.

4. DIRECTRICES GENERALES DE COLLAHUASI EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA

Además de los lineamientos específicos contenidos en este Manual, Collahuasi ha definido en general los principios que deben regir su actuar en respeto de la libre competencia:

1. Collahuasi adopta de manera autónoma e independiente sus decisiones de carácter comercial y estratégicas.
2. Elige de manera autónoma y objetiva a sus proveedores y distribuidores.
3. Vela por respetar y promover la libre competencia en las licitaciones que ejecute para seleccionar a sus proveedores.
4. Elabora y aplica sus políticas comerciales siguiendo criterios generales, uniformes y objetivos, no discriminando arbitrariamente entre sus proveedores y clientes.
5. No intercambia, facilita, da acceso, ni recibe información comercialmente sensible propia o de otras empresas, sea directa o indirectamente.
6. No interviene en las decisiones comerciales de sus distribuidores y clientes, que son libres e independientes en la adopción de sus políticas comerciales.
7. Se adapta a los cambios culturales en materia de libre competencia, reconociendo que algunas prácticas y costumbres que hoy son

- lícitas, mañana podrían dejar de serlo.
8. Adopta mejores prácticas en libre competencia, yendo más allá de lo que la ley exige.
 9. Promueve sistemas de incentivos, compensaciones y otros beneficios para los trabajadores —así como metas comerciales— compatibles con la normativa de libre competencia en general, y con la prevención de los riesgos detectados en particular.
 10. Promueve regular en los contratos con sus proveedores, trabajadores u otros agentes lo necesario para cumplir altos estándares de libre competencia.

5. DIRECTRICES ESPECÍFICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA

(1) MANEJO DE INFORMACIÓN COMERCIALMENTE SENSIBLE

Muchas de las conductas más graves para la libre competencia se derivan del intercambio de información comercialmente sensible entre distintas empresas, particularmente si son competidoras.

Por ello, es relevante conocer qué información califica como sensible o estratégica y en qué instancias, con qué personas o para qué fines ésta puede ser compartida.

¿Qué es información comercialmente sensible o estratégica?

Es toda aquella información que pertenece o ha sido confiada a la Compañía y que no es de dominio público (incluida la información que en el corto plazo se hará pública), cuya divulgación puede inducir a un competidor a ajustar su comportamiento. Es también información comercialmente sensible o confidencial aquella que está sujeta a restricciones legales o contractuales que impiden o restringen su libre divulgación. Se considera información comercialmente sensible o estratégica, entre otras, la siguiente:

- ▶ Cartera de clientes
- ▶ Cartera de proveedores
- ▶ Precios vigentes o futuros
- ▶ Políticas de precios o de descuentos
- ▶ Costos y márgenes presentes o futuros
- ▶ Volúmenes de compra o venta
- ▶ Condiciones de crédito
- ▶ Fórmulas y procedimientos
- ▶ Secretos comerciales o industriales
- ▶ Cotizaciones Comerciales
- ▶ Precios de los Contratos Mayores.

> Como principio básico, la información comercialmente sensible o estratégica es confidencial y sólo puede compartirse entre las personas y en la medida que sea estrictamente necesario para llevar a cabo una operación específica.

El manejo de información comercialmente sensible no es sencillo y debe analizarse caso a caso. Por ello, siempre es importante acudir a la Gerencia Legal en caso de cualquier duda relacionada con el manejo de este tipo de información.

1.1. Información Comercialmente sensible de Collahuasi

El intercambio de información comercialmente sensible entre competidores, aunque no tenga el propósito directo de coordinarse, puede inducir, llevar o hacer presumir la existencia de una coordinación penada por la ley. Por ello, se considera como una práctica de alto riesgo y de probable infracción a la libre competencia.

Por lo tanto, ningún Colaborador de Collahuasi puede revelar o intercambiar información sensible para la Compañía con ningún miembro —de cualquier nivel jerárquico— de la competencia, ni directa ni indirectamente (a través de un proveedor, cliente, asociación gremial, accionistas u otros).

La utilización de un tercero como vía o mecanismo de intercambio de información (proveedor, cliente, asociación gremial, accionistas u otros) puede incluso agravar la infracción a la libre competencia.

SIEMPRE:

Consultar a la Gerencia Legal en caso de dudas respecto a:

- ✓ Si determinada información comercial, es o no sensible:
 - ▶ Si se puede compartir con Colaboradores que no estén directamente involucrados en las operaciones que requieren conocer dicha información.
 - ▶ La forma y pertinencia de compartir dicha información.

- ✓ Consultar a la Gerencia Legal en caso de ser requerido por un tercero para la entrega de información ~~comercial~~ sensible de Collahuasi, incluso si el tercero es accionista de la Compañía.
- ✓ Denunciar la entrega de información ~~comercialmente~~ sensible a competidores, o a terceros cuando no exista justificación.

NUNCA:

- ✗ Compartir información ~~comercialmente~~ sensible de la Compañía con competidores.

CUIDADO CON

- ▶ La información ~~comercialmente~~ sensible que se comparta con clientes o proveedores. Debe limitarse a lo estrictamente necesario para llevar a cabo el contrato o acuerdo específico de que se trate.

1.2. Información comercialmente sensible de los Accionistas de Collahuasi

Collahuasi debe tener especial cuidado en cumplir las normas de la libre competencia en su operación diaria, para evitar cualquier riesgo de ser utilizada como un vehículo para el intercambio de información entre sus Accionistas, particularmente aquellos pertenecientes a los grupos Anglo American y Glencore.

En particular, los Colaboradores de Collahuasi tienen estrictamente prohibido compartir entre sí información sensible de los Accionistas y también requerir información comercialmente sensible de los Accionistas a través de otros Colaboradores de la Compañía. Esta obligación aplica especialmente a los directores de Collahuasi, así como a todos los ejecutivos que tengan acceso a información de, o que deban relacionarse con los Accionistas.

Por lo tanto, los Colaboradores estarán obligados y tendrán el derecho de:

- Consultar a la Gerencia Legal la necesidad y forma de intercambiar información de los Accionistas entre Colaboradores de la Compañía.
- Oponerse a revelar información sensible de un Accionista a otro Accionista, sea directa o indirectamente, y consultar el caso con la Gerencia Legal.
- Acudir a la Gerencia Legal en caso de ser requerido para revelar esa información.
- Dar aviso a la Gerencia Legal en caso de que, por cualquier motivo, se produzca el intercambio de información sensible de los Accionistas.

1.3. Información comercialmente sensible de terceros

Collahuasi no puede obtener ni recibir información comercialmente sensible de sus competidores. Si la información comercialmente sensible es enviada por un competidor a un Colaborador de Collahuasi, éste deberá inmediatamente informar a la Gerencia Legal antes de ejecutar cualquier acción o medida (particularmente, antes de eliminar la comunicación).

Los Colaboradores de Collahuasi deben resguardar también la información comercialmente sensible de terceros a la que tengan acceso por cualquier motivo (por ejemplo, información ~~comercialmente~~ sensible de proveedores) y no podrán entregarla o difundirla a terceros ni a otros Colaboradores que no estén directamente involucrados en la operación respectiva.

Benchmarking: Estudios de mercado

El benchmarking o estudios de mercado se basa en la comparación de acciones de la propia empresa con los competidores, por lo que se basa en información sobre procesos clave, beneficios, ingeniería, tecnología usada, facturación, cobranza, recursos humanos, estrategias de negocios, entre otros. Es decir, se elabora en base a información sensible o estratégica de la Compañía e información de terceros.

El benchmarking es lícito e incluso pro competitivo, siempre y cuando no se infrinjan las normas de la libre competencia mediante el intercambio de información comercialmente sensible.

Por lo tanto, cualquier estudio de mercado debe seguir las siguientes recomendaciones:

- ▶ Deben ser aprobados previamente por el superior jerárquico y realizarse conforme a un plan y, en lo posible, por una empresa externa dedicada a estas actividades.
- ▶ Antes de entregar información de la Compañía o de recibir información de la competencia para un *benchmark*, se recomienda revisar con la Gerencia Legal de Collahuasi que los procedimientos elaborados para recibir o entregar la información sean los apropiados.
- ▶ La información que se entregue de la Compañía debe ser precisa, histórica, agregada, completa y no selectiva.
- ▶ Los reportes de precios y otros datos clave para el *benchmark* siempre deben ser datos agregados, históricos, independientes y jamás en cooperación o coordinación con la competencia.
- ▶ La información obtenida debe ser agregada, histórica, provenir de fuentes de acceso público (memorias de las compañías, páginas de internet, o publicaciones de empresas dedicadas a estos estudios), siempre en el marco de la ley.

La fuente de información es relevante. Jamás hay que recopilar información confidencial directa o indirectamente de un competidor.

1.4. Conflictos de interés

Se encuentra en un conflicto de interés toda persona que ejerza sus funciones en Collahuasi indebidamente influenciada por intereses propios (o de terceros), incompatibles con los de la Compañía, quienes deben efectuar su declaración de conflictos de intereses cuando sienta que su toma de decisión se encuentra comprometida.

La existencia de un conflicto de interés aumenta el riesgo de un intercambio de información comercialmente sensible que atente contra la libre competencia. En particular, el hecho de participar de manera simultánea en las mismas negociaciones y asuntos por parte de la Compañía y por parte de un tercero, incluyendo los accionistas de Collahuasi, constituye un conflicto de interés que está estrictamente prohibido para todos los Directores, Ejecutivos, Administradores de Contratos, Ingenieros de Contratos y Colaboradores de Collahuasi entre otros.

(2) RELACIÓN DE COLLAHUASI CON TERCEROS

Collahuasi ha identificado el potencial riesgo que revisten ciertas actividades o interacciones que eventualmente podrían dar lugar a prácticas y/o conductas contrarias a la libre competencia dentro de la Compañía.

2.1. Relación con competidores

Collahuasi vende su producción exclusivamente a sus Accionistas, por lo que no se encuentra abierta al mercado de la producción y venta de concentrado de cobre y concentrado de molibdeno, o de cualquier otro producto. En ese sentido, no compite con otras empresas para vender su producción.

Sin embargo, Collahuasi sí compite con otras empresas por proveedores, contratistas y por potenciales Colaboradores, por lo que debe adoptar todos los resguardos necesarios para respetar la libre competencia en esas relaciones.

La relación entre los competidores debe ser extremadamente cuidadosa en dos ámbitos; la competencia debe ser leal y se debe evitar todo tipo de coordinación entre competidores que tenga por objeto o efecto dañar la libre competencia.

Competencia leal

Los Colaboradores deben velar por una competencia leal y respetuosa, de modo que está prohibido incurrir en conductas que tengan por objeto o efecto excluir o dañar a los competidores, como, por ejemplo:

- Desacreditar a los competidores frente a otros clientes y proveedores.
- Efectuar publicidad comparativa sin fundamentos acreditables.
- Inducir a proveedores o clientes a incumplir contratos celebrados con competidores.
- Ejercer abusivamente acciones judiciales contra un competidor con el objeto de

- entorpecer su operación.
- Imponer a proveedores (o clientes) condiciones de contratación con empresas competidoras de Collahuasi, basadas en las condiciones ofrecidas a la Compañía. Por ejemplo, imponer a un proveedor que siempre cobre precios menores a los que cobra a la competencia.
 - Alegar o denunciar acuerdos o prácticas anticompetitivas y concertadas entre competidores, fundadas en antecedentes falsos o poco fidedignos.

> En general, competir lealmente significa **hacerlo sólo en base a precio y calidad de los productos y servicios, independiente a lo que hagan otras empresas**

Prohibición de ejecutar prácticas concertadas y coludirse

Collahuasi prohíbe expresamente buscar o alcanzar acuerdos o coordinación de cualquier tipo con competidores, ya sean expresos o tácitos; escritos u orales; directamente o a través de terceros y que puedan generar efectos contrarios a la libre competencia.

En este sentido, los Colaboradores deben considerar que está estrictamente prohibido:

- Determinar conjuntamente con la competencia precios de compra o de venta, como tampoco precios máximos o mínimos, rangos de precios o incremento de precios, márgenes, descuentos, bonificaciones o condiciones comerciales de cualquier tipo, respecto de ventas, de compra de bienes o servicios en uno o más mercados.
- Compartir, dividir, asignar o repartir zonas o cuotas de mercado con sus competidores, ya sea que se refiera a territorios, productos, clientes, proveedores o líneas de negocio.
- Acordar o coordinarse con competidores con el objeto de excluir otros agentes económicos, ya sea un competidor común, cliente o proveedor.
- Acordar o coordinarse con competidores respecto a la forma en que la Compañía participará, o ejecutará una licitación o para afectar sus resultados, ya sea pública o privada
- Limitar, controlar o coordinar los niveles de producción, capacidad o costos con competidores.

Los acuerdos con competidores en relación con estas materias constituyen la más grave infracción a la libre competencia y se sancionan incluso con penas de cárcel. Además, se ha sancionado este tipo de conductas sin necesidad de que exista un efecto en el mercado e incluso sin que se hayan materializado los objetivos perseguidos por dichos acuerdos o conversaciones.

> Los conceptos legales “práctica concertada” y “colusión” son más amplios de lo que entendemos en lenguaje común. Contemplan cualquier tipo de arreglo, formal e informal, escrito u oral o incluso no verbal. Un simple intercambio de información o sugerencia a un competidor en un cóctel, podría ser suficiente para sentar la sospecha de una actividad ilegal.

Por ello, a fin de prevenir y evitar riesgos, está estrictamente prohibido discutir o conversar con ejecutivos de la competencia temas que correspondan a información comercialmente sensible, ya que ese sólo hecho puede configurar un ilícito de colusión.

SIEMPRE:

- ✓ Mantener criterios independientes en la determinación e implementación de los precios, costos, condiciones de comercialización y venta de cualquier producto o servicio, evitando acciones que pudieran implicar coordinación con la competencia o intercambio de información sensible con ésta, por cualquier vía, ya sea directa o indirecta, formal o informal.
- ✓ Considerar y evaluar las consecuencias de interactuar con un competidor en un entorno personal, debiendo evitar hablar sobre temas comerciales.
- ✓ Excusarse y retirarse si durante alguna conversación con un competidor surgen temas que atenten contra la libre competencia. Cerciorarse de que la partida sea advertida por otras personas y aclarar las inquietudes con la Gerencia Legal de Collahuasi.

NUNCA:

- Mantener conversaciones con competidores — directamente o con intermediación de terceros— sobre temas competitivamente sensibles, tales como precios, costos, capacidades, ventas, compras, ofertas, licitaciones, márgenes de beneficios, métodos de distribución, proveedores, clientes, contratistas, proyecciones o algún otro parámetro que determine o inflencie el comportamiento competitivo de la Compañía.
 - Ponerse de acuerdo —directamente o por vía de la intervención de terceros— con los competidores, para fijar, aumentar, disminuir o estabilizar precios o volúmenes de los bienes vendidos o comprados; ni fijar otras condiciones competitivas como fórmulas de precios, descuentos, rebajas, recargos, márgenes, comisiones o condiciones de crédito.
 - Mantener acuerdos limitativos con empresas de la competencia para competir en determinados mercados o para repartirse clientes o cuentas, proveedores, territorios geográficos o programas de producción.
 - Manipular o coordinar licitaciones u ofertas para licitaciones o concursos, ya sean estas formales o informales.
 - Acordar con otros boicotear a un tercero, sea competidor, cliente o proveedor.
-
- Nunca solicitar u obtener información sensible de la competencia a través de medios lícitos o ilícitos.
 - Licitación servicios con empresas que tengan socios en común.
 - Un Administrador de Contratos debe tener un conflicto de interés en el proceso de licitación.

CUIDADO CON:

- ✓ Los intercambios de información con competidores efectuados en el contexto de asociaciones gremiales, reuniones de la industria, discusiones de *Joint Ventures* o acuerdos conjuntos, entre otros.

Delación compensada

El Decreto Ley N°211 contempla un mecanismo denominado delación compensada, que permite a las personas y/o empresas que han participado en una colusión o práctica concertada, eximirse de toda o parte de la multa, pena de cárcel y demás sanciones aplicables si reconoce los hechos y entrega los antecedentes necesarios para acreditarlos a la Fiscalía Nacional Económica, cumpliendo con los otros requisitos legales.

Por ello es fundamental que, ante la eventual existencia de cualquier tipo de intercambio de información comercial sensible, acuerdo o coordinación entre algún Colaborador de Collahuasi y un competidor se informe de inmediato a la Gerencia Legal para que pueda tomar las medidas necesarias y apropiadas para estos casos.

2.2. Relación con clientes

Collahuasi vende toda su producción a sus Accionistas en la forma regulada en el Pacto de Accionistas. Sin perjuicio de ello, la Compañía obedece los más altos estándares de la libre competencia en su relación con los Accionistas compradores, fijando sus políticas de precios y descuentos de forma **unilateral, objetiva e independiente**, basándose en criterios generales, no discriminatorios y económicamente justificados.

Además, **los acuerdos entre Collahuasi y sus clientes son estrictamente bilaterales y confidenciales**, no pudiendo compartirse ni facilitarse información comercial sensible de terceros y/o de sus accionistas compradores.

EXISTE UN COMPROMISO DE COLLAHUASI DE DAR AVISO A LA FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA EN EL EVENTO DE UNA DECISIÓN DE LA COMPAÑÍA QUE INVOLUCRE EFECTUAR VENTAS DE SUS PRODUCTOS A TERCEROS DISTINTOS DE SUS ACCIONISTAS, YA QUE PODRÍAN PRODUCIRSE OTROS RIESGOS QUE DEBEN SER ADMINISTRADOS EN CONSECUENCIA.

Sin perjuicio de lo anterior, para que el Manual sirva como una guía de discernimiento y una norma de conducta general para todos sus Colaboradores, se debe tener en cuenta que en general las empresas no pueden ejecutar ciertas conductas en su relación con clientes, particularmente si tiene poder de mercado:

- Toda negociación con clientes se debe dar en el marco de prácticas independientes y honestas, evitando discriminaciones arbitrarias, sin perjuicio de las diferencias que se funden en criterios económicamente objetivos.
- Se prohíbe restringir los términos de reventa a clientes finales, a menos que existan razones calificadas que así lo ameriten.
- Está prohibido negar a un cliente un producto o servicio sin mediar razones objetivas que lo justifiquen.
- No se puede discriminar arbitrariamente a los clientes. Para que una diferenciación no sea discriminatoria, las diferencias deben obedecer a razones objetivas relacionadas con los costos, plazos, calidad, riesgos, transporte, seguros, entre otros.

En general, una empresa que tenga poder de mercado no debe imponer condiciones abusivas.

2.3. Relación con proveedores y contratistas

Collahuasi respeta las normas que protegen la libre competencia en su relación con sus proveedores, en donde las condiciones comerciales deben ser adoptadas en forma unilateral, independiente y objetiva. En este sentido los Colaboradores deben observar las siguientes reglas de conducta:

1. Toda decisión para contratar o dar término a una relación comercial, se debe tomar en forma independiente y basada en consideraciones objetivas, uniformes y generales.
2. En ningún caso se puede solicitar a un proveedor información de la competencia de Collahuasi. La Compañía debe manejar sólo información públicamente disponible en el mercado.
3. No se puede discriminar arbitrariamente a los proveedores de insumos, bienes o servicios.
4. Los contratos con proveedores de bienes o servicios no deben contener restricciones que no sean inherentes a la naturaleza del suministro o servicio contratado.

2.4. Competidores que son clientes o proveedores

La naturaleza de la industria minera complejiza las relaciones entre competidores, ya que algunas veces estos son a la vez clientes o proveedores. Esta circunstancia puede aumentar los riesgos de vulnerar la libre competencia al tratar con estos actores, de modo que se debe:

1. Evitar todo tipo de intercambio de información estratégica, coordinaciones comerciales, acceso a otros proveedores o clientes clave, o cualquier otra acción que restrinja, de cualquier modo, la libre competencia.
2. Tener particular cuidado con la información brindada a, o recibida de un competidor que es o pueda ser, al mismo tiempo, cliente o proveedor. En estos casos, se debe resguardar con mayor rigor la información intercambiada o recibida en la calidad de competidor y también en calidad de cliente o proveedor.
3. En el caso en que una división de la Compañía obtenga información comercialmente sensible a partir del trato con un competidor/cliente o proveedor, que pudiera ser utilizada inapropiadamente por otras divisiones, como por ejemplo ventas, se debe contar con disposiciones apropiadas que delimiten rigurosamente el intercambio de información entre áreas, de modo de evitar y controlar el traspaso de información sensible o confidencial desde y hacia los competidores/clientes o proveedores.

Dada la complejidad del tema, las disposiciones antes mencionadas deben ser realizadas con asesoría de la Gerencia Legal de Collahuasi.

(3) PARTICIPACIÓN EN ASOCIACIONES GREMIALES Y FERIAS

La Compañía reconoce la importancia de las asociaciones gremiales y el rol que cumplen en el ámbito empresarial y social. Sin embargo, muchas asociaciones gremiales reúnen entre sus miembros a empresas competidoras, por lo que corren el riesgo de transformarse en escenarios potencialmente propicios para la coordinación o intercambio de información sensible. Lo mismo puede ocurrir con las ferias, seminarios u otras instancias de interacción con competidores.

En este sentido, los Colaboradores que participen en asociaciones gremiales y toda otra instancia que reúna o en la que participen competidores, deben observar las siguientes reglas de conducta:

1. Velar porque la asociación gremial o reunión con competidores sea para efectos de enfrentar materias legislativas o regulatorias, o tratar asuntos de interés general de la industria (por ejemplo, políticas medioambientales, de seguridad, control de calidad, educación y capacitación, innovaciones tecnológicas, entre otros).
2. En caso de que sea necesario levantar y/o difundir información de las empresas participantes, se debe utilizar sólo información histórica y agregada (genérica) y sobre materias no sensibles. Idealmente, externalizar la recolección y procesamiento de información bajo estándares de confidencialidad y también, adoptar una política de registro y conservación de documentos.
3. La participación en asociaciones gremiales u otras instancias debe ser siempre voluntaria.
4. En reuniones de la asociación gremial, grabar o levantar actas completas de los temas tratados. Realizar una revisión con asesoría legal especializada.
5. En lo posible, evitar la asistencia de Colaboradores de áreas comerciales. Es recomendable asistir a estas instancias acompañado por algún profesional de la Gerencia Legal de la

Compañía.

6. Seguir las prácticas y regulaciones de la asociación gremial en materia de libre competencia.

SIEMPRE:

- ✓ Si el ambiente del evento, feria, asociación o conferencia promueve conversaciones sobre temas sensibles estratégicos, es mejor retirarse y simplemente no participar. Es fundamental, en estos casos, notificar la retirada y reportar el hecho a la Gerencia Legal.

NUNCA:

- ✓ Utilizar encuentros gremiales como instancia o mecanismo para intercambiar información estratégica que afecte el desenvolvimiento competitivo de las empresas competidoras.
- ✓ Adoptar acuerdos restrictivos entre una asociación y sus miembros, o bien en favor de algunos miembros y terceras partes, que restrinjan la competencia.
- ✓ Participar en asociaciones gremiales que tengan como finalidad excluir o discriminar arbitrariamente a competidores u otros agentes económicos.

CUIDADO CON:

- ▶ El levantamiento, recolección o difusión de la información.

(4) JOINT VENTURES Y ACUERDOS CONJUNTOS CON COMPETIDORES

La minería requiere de enormes capitales para explotar recursos naturales, razón por la cual a veces dos o más competidores terminan realizando proyectos de colaboración conjunta («*Joint Ventures*»). En este escenario, el riesgo de atentar contra la libre competencia se agudiza.

Los *Joint Ventures* entre competidores son compatibles con las leyes de libre competencia, en la medida en que dicha alianza no sea usada como vehículo para coordinar estrategias comerciales relacionadas con actividades ajenas o que no conciernan al *Joint Venture* en cuestión.

Los acuerdos de compras conjuntas («*Joint Purchase Agreements*») con competidores constituyen otro escenario de negocio que eventualmente puede con- tener riesgos para la competencia. Los riesgos antes mencionados pueden darse en contextos formales y estructurados –cuando hay de por medio un acuerdo de compra conjunta– o en escenarios menos estructurados, como son los contactos informales con compradores competidores. Por lo tanto, las áreas sensibles son varias, incluyendo acuerdos, contactos, *Joint Ventures* o participación en negocios conjuntos, entre otros.

Mientras más estrecha y larga sea la relación entre los competidores a propósito de estos negocios, mayor es el riesgo de que se coordinen o de que se produzcan intercambios de información sensible que resulten en infracciones a la libre competencia.

Por lo anterior, se recomienda:

- Evaluar, de manera previa a ejecutar la asociación, negocio conjunto o *Joint Venture*:
 - ▶ La participación de mercado de los involucrados, dado que, a mayor participación, mayor el riesgo para la Libre Competencia.
 - ▶ Las eficiencias emanadas del negocio o asociación. Siempre se deben preferir los mecanismos menos restrictivos de la competencia, en relación con la eficiencia que se pretende alcanzar.

- Ante la presencia de conflicto de interés con los competidores accionistas / socios/asociados, éstos deben resolverse en los respectivos estatutos, acuerdos o pactos, a fin de evitar el flujo inadecuado de información competitivamente sensible entre los participantes, de manera que no se produzcan actos de competencia desleal ni se restrinja la libre competencia.
- Contar con procedimientos detallados para el manejo de los temas antes señalados, que deben constar por escrito en los respectivos estatutos, acuerdos o contratos. Dada la complejidad del tema, es necesario incluir a la Gerencia Legal en cualquier acuerdo, procedimiento o disposición que se defina en relación con este tipo de acuerdos, incluso y especialmente en las etapas de negociación.
- Este tipo de tratos con la competencia debe ser decidido y definido caso a caso, al más alto nivel de la Compañía, de acuerdo con las leyes y las directrices corporativas internas.
- Ante reuniones y comunicaciones con los competidores accionistas / socios / asociados, se sugiere:
 - ▶ En reuniones, tratar las materias que se indiquen en la citación o agenda previamente establecida y circulada en borrador, la que deberá limitarse a los intereses específicos de esa sociedad, asociación, negocio conjunto o *Joint Venture*.
 - ▶ Tratar los temas específicos relacionados a los negocios de la sociedad, asociación, negocio conjunto o *Joint Venture* en reuniones gerenciales operativas.
 - ▶ Manejar con especial cuidado la información que obtenga el representante o personal de la Compañía en sus contactos con competidores accionistas / socios / asociados, de manera de que no se filtre a otros interesados ajenos al negocio en que participa. Esta información solo puede ser conocida, discutida y analizada internamente por la gerencia de la Compañía, en subsidiarias de propiedad exclusiva o por asesores profesionales de la Compañía.
 - ▶ No compartir ni discutir esta información con otros competidores accionistas / socios / asociados que la Compañía tenga en otra sociedad, asociaciones, negocios conjuntos ocasionales o *Joint Ventures* que no tengan la misma estructura de participación.
 - ▶ Contar con la asesoría y/o participación de la Gerencia Legal de Collahuasi para cada reunión y comunicación llevada a cabo en relación

con la sociedad, asociación, negocio conjunto o *Joint Venture* con competidores.

NUNCA:

- ✓ Utilizar relaciones de *Joint Venture*, sociedades, asociaciones (con o sin personalidad jurídica) o acuerdos conjuntos con competidores para intercambiar información que afecte su desenvolvimiento competitivo.

(5) CONTROL DE OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN, PARTICIPACIONES MINORITARIAS E INTERLOCKING

Además, de las prácticas potencialmente anticompetitivas relacionadas con la operación habitual de la Compañía, existen ciertas estructuras societarias o de administración que también merecen atención, pues deben cumplir ciertos requisitos para ser lícitas para la normativa de la libre competencia. En estos casos, siempre es necesario contar con la asesoría de la Gerencia Legal de la Compañía.

5.1. Control de operaciones de concentración

Ciertas operaciones de concentración entre distintos agentes económicos (como, por ejemplo, las fusiones, adquisición de acciones o derechos, adquisición de activos, *Joint Ventures*, entre otros) que hagan cesar o limiten su independencia pueden tener que ser objeto de control previo por parte de la Fiscalía Nacional Económica, cuando se cumplen ciertos requisitos.

Se entiende que un agente económico pierde independencia cuando otro tiene una influencia decisiva en su administración, sea a través de un control positivo (por ejemplo, derechos a voto y a adoptar decisiones estratégicas) o uno negativo (derechos a veto y otros que permitan bloquear decisiones estratégicas).

5.2. Participaciones minoritarias

Atendido que las relaciones entre competidores siempre son objeto de cuidado para la libre competencia, la ley establece que es necesario dar aviso a la Fiscalía Nacional Económica cuando una empresa o entidad adquiera más del 10% del capital de una empresa competidora 60 días después del perfeccionamiento de la operación, siempre que sus ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro excedan el umbral establecido en la ley.

5.3. Interlocking

El *interlocking* se define como la participación simultánea de una persona en cargos ejecutivos relevantes o en el directorio de dos o más empresas.

El *interlocking* es **directo** cuando la participación simultánea se produce en dos empresas competidoras entre sí, y está expresamente prohibido cuando se alcanzan los ingresos establecidos en la ley.

El *interlocking* es **indirecto** cuando la participación simultánea de una persona en las dos empresas no es directa, como cuando se produce entre competidores potenciales; entre empresas relacionadas verticalmente; o entre empresas que compiten indirectamente a través de una filial, controladora o relacionada. Esta figura es lícita, pero puede presentar riesgos que deben mitigarse.

En general, los riesgos que presenta el *interlocking* para la libre competencia son la potencial coordinación entre empresas competidoras y el intercambio de información comercial sensible entre ellas, sin perjuicio de otros efectos anticompetitivos que se pudieran producir.

6. COLABORACIÓN CON LA AUTORIDAD

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

La Compañía y sus Colaboradores cooperarán siempre y en todo momento con los requerimientos o solicitudes que hagan las autoridades encargadas de velar por la libre competencia. Dicha cooperación debe ser oportuna, proactiva, veraz y transparente.

7. CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN

Collahuasi desarrolla actividades de capacitación y difusión a fin de crear conciencia y reforzar los esfuerzos en materia de libre competencia, las cuales serán obligatorias para su personal supervisor, divulgada a toda la Compañía en la intranet y parte del Código de Conducta y del Reglamento Interno. Estas acciones tienen por objeto educar en materia de prevención y detección de conductas irregulares, además de proporcionar reglas de conducta que los Colaboradores deben observar en el desempeño de sus funciones.

Para efectos de lo anterior, se consideran al menos las siguientes actividades:

- Realización de capacitaciones con abogados expertos en libre competencia. La asistencia a estas capacitaciones será obligatoria para los directores, gerentes, subgerentes y, en general, para los ejecutivos o empleados con alta responsabilidad ejecutiva, de administración y de toma de decisiones en materia comercial (ventas, definición de políticas de precios, formulación de cotizaciones en procesos de licitación o cotización u otra equivalente).
- Inducción de reglas de conducta adicionales y específicas según el nivel de exposición al riesgo y la realidad de cada área de la Compañía.
- Formar parte de los cursos online que la Compañía mantiene en la plataforma de capacitación de Intranet.
- Publicación del Manual en la Intranet.
- Difusión del Manual a través de correos electrónicos.
- Suscripción de Protocolos de Libre Competencia por parte de Directores y ejecutivos pertenecientes a los Subcomités de Contratos y Proyectos, el Comité Ejecutivo y el Comité de Auditoría.
- Envío del Instructivo de Libre Competencia para Cargos de Alta Responsabilidad a todos los Directores y ejecutivos pertenecientes a los Subcomités de Contratos y Proyectos, el Comité Ejecutivo y el Comité de Auditoría.
- Cualquier otra actividad que la Gerencia Legal emprenda para reforzar el cumplimiento de las normas de libre competencia.

Todos los Colaboradores, sin excepción, tienen la obligación de cumplir con las actividades de capacitación que le sean asignadas. Adicionalmente, todos quienes se integren a la Compañía deberán asumir las capacitaciones que el área de Recursos Humanos indique como obligatorias en esta materia.

8 DENUNCIAS Y DUDAS

Cuando exista sospecha de que puede darse o se está dando una infracción a la libre competencia, la recomendación general para cualquier Colaborador de Collahuasi es comunicar el hecho directamente a la Gerencia Legal o a través de la Línea Abierta de la Compañía, de modo que se inicie la investigación correspondiente:

Línea Abierta para denuncias:

- **Desde Collahuasi:** 9 800 360 550
- **Desde celulares y teléfonos fijos:** 800 360 550
- **Desde Intracolla mediante el acceso directo a Línea Abierta o través del siguiente link:**
https://etica.resguarda.com/collahuasi/cl_es.html
- **Desde la página web collahuasi.cl a través del acceso directo a Línea Abierta.**

Adicionalmente, la recomendación es siempre consultar a la Gerencia Legal ante cualquier duda, interrogante, acción o situación observada. Más vale prevenir que lamentar los altos costos que una transgresión de esta índole puede acarrear a la Compañía en lo general y a sus Colaboradores en lo particular.

9 SANCIONES

Los Colaboradores deben considerar que una infracción a las normas de la libre competencia puede acarrear un grave daño reputacional y patrimonial para Collahuasi. Por ello, cualquier infracción al Manual será sancionada de acuerdo con lo dispuesto en el Título 16 B. y C. del Reglamento Interno de Orden Higiene y Seguridad de Collahuasi. De este modo, la infracción al Manual puede acarrear sanciones que van desde la amonestación verbal hasta la desvinculación del Colaborador, dependiendo de la gravedad y reiteración de la falta.

Adicionalmente, toda infracción al presente Manual será registrada por la Gerencia Legal y el Comité de Auditoría, el que podrá dar cuenta de lo sucedido en las sesiones de directorio o juntas de accionistas, para los efectos que se estimen pertinentes.

10 Modelo de Prevención de Delitos

En Collahuasi se encuentra implementado de manera efectiva un Modelo de Prevención de Delitos conforme lo establece la Ley N° 20.393 y la Ley N° 21.595, el cual manifiesta distintos controles, manuales, protocolos, procedimientos y políticas que buscan prevenir y detectar conductas delictivas en las actividades y procesos de la Compañía. En ese contexto, este Manual de Libre Competencia forma parte integral del Modelo de Prevención de Delitos de Collahuasi, y respecto de todo lo que no se encuentre expresamente especificado en este Manual, se deberán seguir las normas del Modelo.

