Política de Libre Competencia de Vemoris Group S.A.

APROBADO POR	FECHA DE APROBACIÓN	VERSIÓN
el Directorio de Vemoris Group S.A.	13 de noviembre de 2026	1.0

Presentación

En Vemoris Group creemos que los mercados funcionan mejor cuando cada empresa compite por sus propios méritos: calidad, precio, servicio e innovación. Esta Política desarrolla la sección 9 del Código de Ética y explica, en lenguaje simple, qué conductas están prohibidas, cómo actuar frente a competidores y qué hacer ante una duda.

La regla general es simple: *las decisiones comerciales del grupo se toman de forma independiente, nunca de acuerdo con un competidor.*

1. Objetivo y alcance

1. Esta Política busca prevenir cualquier conducta del grupo que pueda infringir el Decreto Ley N° 211 de 1973, que fija normas para la defensa de la libre competencia, y las instrucciones y guías de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) y del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).
2. Se aplica a Vemoris Group S.A. y a sus empresas y áreas de negocio (en adelante, «el grupo»), y obliga a directores, gerentes, trabajadores, asesores y a toda persona que actúe en nombre o por cuenta del grupo (en adelante, «las personas del grupo»).
3. Complementa el Código de Ética. Si una norma legal exige un estándar más alto, prevalece la ley.

2. Por qué importa

1. La ley sanciona los acuerdos y las prácticas que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia, o que tienden a producir esos efectos.
2. Las consecuencias pueden ser graves para el grupo y para las personas: multas, nulidad de contratos, prohibiciones de contratar con el Estado, indemnización de perjuicios y, en el caso de la colusión, sanciones penales para las personas que participen en ella.
3. Basta con que una conducta *tienda* a producir efectos contrarios a la competencia para que pueda ser investigada. Por eso esta Política pide prudencia también en las situaciones que solo lo parecen.

3. Conductas prohibidas

1. **Acuerdos entre competidores.** Está prohibido acordar, expresa o tácitamente, con uno o más competidores:
   - ◇ fijar precios de venta o de compra, descuentos, márgenes o cualquier otra condición comercial;
   - ◇ limitar la producción o la oferta;
   - ◇ repartirse clientes, proveedores, zonas o cuotas de mercado;
   - ◇ afectar el resultado de licitaciones o procesos de cotización, por ejemplo, acordando quién gana, presentando ofertas de resguardo o absteniéndose de participar.
2. **Prácticas concertadas.** Están prohibidas también las coordinaciones informales, aunque no exista un acuerdo escrito: un «entendimiento», una señal o un intercambio de información que reemplace la decisión independiente de cada empresa.
3. **Abuso de posición dominante.** Si alguna empresa del grupo llegara a tener una posición dominante en un mercado, no podrá abusar de ella, por ejemplo, fijando precios predatorios, imponiendo ventas atadas o negándose injustificadamente a vender.
4. **Competencia desleal.** El grupo no realiza prácticas desleales cuyo objeto sea alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante.
5. **Directores o ejecutivos comunes (interlocking).** Una misma persona no puede ser director o ejecutivo relevante de dos o más empresas competidoras en los casos que prohíbe el artículo 3° letra d) del Decreto Ley N° 211. Antes de aceptar un cargo de ese tipo en otra empresa, la persona del grupo debe consultar al Encargado de Prevención de Delitos.

4. Inversiones del grupo en otras empresas

1. Vemoris Inversiones gestiona exclusivamente capital propio del grupo. Sus inversiones se deciden de forma independiente y con fines financieros.
2. Antes de adquirir, directa o indirectamente, una participación en una empresa que compita con alguna empresa del grupo, se debe consultar al Encargado de Prevención de Delitos, para revisar si corresponde informar a la FNE (artículo 4° bis del Decreto Ley N° 211) o notificar una operación de concentración (Título IV del mismo decreto).
3. La información que el grupo obtenga como inversionista de una empresa no se usa para coordinar la conducta comercial de esa empresa con la de otra empresa del grupo.

5. Reuniones y contactos con competidores

1. El contacto con competidores debe tener siempre un propósito legítimo, como una alianza o un negocio conjunto lícito, una relación de cliente o proveedor, o la participación en un gremio.

2. Antes de una reunión con competidores, la persona del grupo debe:
    - confirmar que la reunión tiene un objetivo legítimo;
    - pedir o preparar una agenda escrita;
    - consultar al Encargado de Prevención de Delitos si tiene dudas sobre los temas.
3. Durante la reunión, se ciñe a la agenda. Si surge un tema prohibido (precios, márgenes, clientes, licitaciones, capacidad, planes comerciales), la persona del grupo:
    - pide que se detenga la conversación;
    - si continúa, se retira;
    - pide que su objeción y su retiro queden en el acta.
4. Después de la reunión, informa por escrito al Encargado de Prevención de Delitos y conserva el acta o sus notas.
5. Estas reglas se aplican también a conversaciones informales, eventos sociales, llamadas, mensajería y redes sociales.

6. Asociaciones gremiales

1. Participar en gremios es legítimo y puede ser valioso. Pero un gremio reúne a competidores, por lo que exige especial cuidado.
2. Las personas del grupo solo participan en reuniones gremiales que tengan agenda previa y acta, y en las que se respeten estas reglas.
3. En el gremio no se discuten ni se intercambian precios, márgenes, costos, condiciones comerciales, planes de expansión, ofertas en licitaciones ni otra información comercial sensible de las empresas.
4. Los estudios o estadísticas que prepare el gremio deben usar información agregada, histórica y que no permita identificar a cada empresa.
5. Si el gremio adopta una recomendación o acuerdo que pueda afectar la competencia, la persona del grupo deja constancia de su desacuerdo y avisa al Encargado de Prevención de Delitos.

7. Intercambio de información

1. **Información comercial sensible** es aquella que, si la conociera un competidor, podría influir en su conducta en el mercado. Por ejemplo: precios actuales o futuros, descuentos, márgenes, costos, clientes, ofertas en licitaciones, capacidad, planes de inversión o de expansión, estrategias comerciales y remuneraciones.
2. Está prohibido entregar a competidores información comercial sensible del grupo, y pedir o recibir la de ellos.
3. Si una persona del grupo recibe información comercial sensible de un competidor sin haberla pedido, no la usa ni la distribuye, avisa al Encargado de Prevención de Delitos y deja constancia de su rechazo.

4. La información de mercado se obtiene de fuentes legítimas y públicas, como publicaciones, informes de terceros o clientes que la entreguen voluntariamente, y se deja registro de su origen.
5. Cuando un negocio lícito con un competidor exija compartir información (por ejemplo, una evaluación de una operación), se comparte solo la estrictamente necesaria, con acuerdos de confidencialidad y con las medidas que recomiende la asesoría legal.

8. Señales de alerta

Ante cualquiera de estas situaciones, se debe detener la acción y consultar:

- un competidor propone «ordenar el mercado», «no pelearse» clientes o «respetar» zonas;
- se pide o se ofrece información sobre precios, ofertas o planes futuros de otra empresa;
- en una licitación, un competidor sugiere no participar, presentar una oferta alta o turnarse;
- un gremio quiere recomendar precios o condiciones a sus miembros;
- un correo o mensaje pide «hablar por teléfono» o «no dejar nada por escrito» sobre temas comerciales;
- los precios o las conductas de varios competidores se mueven de forma coordinada sin una razón de mercado evidente;
- se propone una inversión, alianza o cargo en una empresa competidora.

9. Consultas y denuncias

1. Ante cualquier duda sobre esta Política, la persona del grupo consulta **antes de actuar** al Encargado de Prevención de Delitos, quien podrá pedir asesoría legal especializada.
2. Cualquier persona, del grupo o externa, puede informar de buena fe hechos contrarios a esta Política mediante el **Canal de Denuncias** (**www.vemoris.cl/gobierno-corporativo/canal-de-denuncias**) o escribiendo a **contacto@vemoris.cl**. Las denuncias pueden ser identificadas o anónimas, y se rigen por la sección 12 del Código de Ética: confidencialidad, sin represalias e investigación objetiva.
3. Si el grupo detecta una posible infracción, evaluará con asesoría legal las acciones que correspondan, incluida la posibilidad de acogerse a los beneficios de la delación compensada que contempla el Decreto Ley N° 211.

10. Capacitación, cumplimiento y sanciones

1. Las personas del grupo que tengan contacto con competidores, clientes, proveedores o gremios recibirán capacitación periódica sobre esta Política.
2. Las personas del grupo conservan los registros que muestren cómo se tomaron las decisiones comerciales (por ejemplo, el análisis detrás de un precio o de una oferta) y las comunicaciones con competidores.

3. El incumplimiento de esta Política puede dar lugar a las medidas que correspondan según el Reglamento Interno, los contratos y la ley, sin perjuicio de las acciones civiles o penales que procedan.
4. Nadie puede pedir a otra persona que infrinja esta Política, ni justificar una infracción en la orden de un superior.

11. Vigencia y revisión

Esta Política rige desde su aprobación por el Directorio de Vemoris Group S.A. y se revisará al menos una vez al año, o antes si cambian la ley, las guías de la autoridad o las actividades del grupo. Sus modificaciones se comunicarán a todas las personas del grupo.



Aprobado por el Directorio de Vemoris Group S.A. — 13 de noviembre de 2026