

Guía de Buenas Prácticas en
Materia de Libre Competencia



	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

I. INTRODUCCIÓN

La Sociedad Nacional de Oleoductos S.A. (“**Sonacol**” o la “**Compañía**”) es una sociedad anónima dedicada al transporte y traslado de gasolinas, diésel, kerosene y gas licuado de petróleo -productos derivados del petróleo- hacia plantas de almacenamiento y refinerías en la zona central de Chile. Es dueña y opera una red de transporte terrestre de combustibles por oleoductos de una extensión de 465 kilómetros.

Sonacol reconoce que la libre y leal competencia es esencial e indispensable para el directo beneficio de sus clientes.

En consecuencia, y junto a la demás normativa aplicable, la observancia de la libre competencia es un valor esencial e irrenunciable para Sonacol, y su infracción es sancionada por la ley, así como por eventuales amonestaciones en los términos de esta Guía de Buenas Prácticas.

II. OBJETO Y ALCANCE

El objetivo de esta Guía de Buenas Prácticas en materia de Libre Competencia (en adelante, la “Guía”) es **promover y asegurar el cumplimiento de la libre competencia**; dar a conocer los conceptos más importantes en esta materia; gestionar correctamente los riesgos asociados a la libre competencia; y fortalecer la cultura de cumplimiento al interior de Sonacol. La Guía persigue **prevenir** la comisión de infracciones a las normas vigentes, ofrecer principios y reglas de conducta concretos a todos los colaboradores (incluyendo directores, ejecutivos, trabajadores y asesores) de Sonacol, en adelante los “**Colaboradores**”, y orientar para **detectar y denunciar** eventuales vulneraciones.

La Guía es aplicable a Sonacol, así como a todos sus Colaboradores y todo aquel que realice actividades de administración y supervisión en Sonacol, como también las personas naturales que estén bajo la dirección o supervisión directa de las personas antes mencionadas y toda otra sociedad o persona natural que pase a formar parte de Sonacol o que sea relacionada a ella. Su cumplimiento es obligatorio para todas las personas que se desempeñen en la Compañía, cualquiera sea su cargo o función.

Es importante tener presente que esta Guía no cubre cada situación que pueda presentarse en el marco de las actividades de la Compañía. En este sentido, si hubiera casos no cubiertos por este documento, o ante dudas específicas se recomienda obtener asesoría legal para obtener orientación y/o de los profesionales expertos en estas materias, así como del ELC (según este término es definido a continuación).

III. POLÍTICA DE SONACOL EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA

La promoción y respeto de la libre competencia es un elemento esencial de la ética corporativa de Sonacol que gobierna todos los ámbitos de su quehacer. Tal como lo establece el Código de Ética y Conducta Organizacional (“**Código de Ética**”), la competencia estimula la eficiencia

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

y permite establecer relaciones justas y equitativas con quienes mantenemos relaciones comerciales.

Por eso Sonacol pone a disposición de sus directores, trabajadores y ejecutivos la presente Guía, con la finalidad de informarles acerca de los aspectos básicos de la libre competencia en Chile, las que se complementan con el Código de Ética mencionado.

IV. TERMINOLOGÍA Y DEFINICIONES RELEVANTES

1. Normativa de libre competencia en Chile

Las normas chilenas sobre libre competencia están contenidas principalmente en el Decreto Ley N°211 de 1973, y buscan, entre otras cosas, promover, defender y fomentar la libertad de elección y la participación en igualdad de condiciones en la oferta de bienes y servicios, así como la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores. Dicha labor de promoción y fomento persigue ofrecer productos y servicios con la mejor combinación de precio, calidad, variedad e innovación, de conformidad con la normativa vigente.

Asimismo, las guías emitidas por la Fiscalía Nacional Económica (“FNE”) entregan importantes lineamientos acerca de la forma en que la autoridad de libre competencia ejerce su actuar y evalúa las conductas de las que toma conocimiento. En este ámbito, los pronunciamientos emitidos por la FNE y la jurisprudencia del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”) y la Corte Suprema son especialmente relevantes.

El Decreto Ley N°211 de 1973 regula las conductas prohibidas y las sanciones aplicables a las personas naturales y jurídicas que incurran en ellas. Asimismo, la Ley N°21.595 de delitos económicos sanciona ciertas conductas anticompetitivas como delitos económicos de primera categoría, lo cual implica que dichas conductas serán consideradas como delitos económicos sin requerir circunstancias adicionales para dicha calificación.

2. Conceptos previos

- a) **Corte Suprema:** Superior jerárquico del TDLC que conoce de los recursos deducidos en contra de las decisiones de este último.
- b) **DL N°211:** El Decreto Ley N°211 contiene el conjunto de normas dictadas con el objeto de promover y defender la libre competencia en los mercados. Entre otras cosas, regula el funcionamiento del TDLC y sus facultades; las facultades de la FNE; los procedimientos que se siguen ante el TDLC para la persecución y sanción de conductas que afecten o tiendan a afectar la libre competencia en Chile; y, el procedimiento de control de operaciones de concentración por parte de la FNE.
- c) **Encargado de Libre Competencia:** El directorio de Sonacol ha designado un Encargado de Libre Competencia (“ELC”), cuyo rol es supervisar y promover el cumplimiento de las normas de defensa de la Libre Competencia, así como de las

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

funciones descritas en la presente Guía y los demás documentos de libre competencia de Sonacol. El ELC debe ser designado por el Directorio de Sonacol y tendrá una duración de 3 años en su cargo, pudiendo ser renovado en su cargo por igual periodo.

Sonacol ha habilitado especialmente un canal de denuncias y consultas disponible en la página web de la empresa, a través de la cual se podrán adjuntar los antecedentes que justifiquen la denuncia. Las comunicaciones dirigidas al ELC deberán ser realizadas a través de dicho canal.

- d) **Fiscalía Nacional Económica (“FNE”)**: Es un servicio público descentralizado encargado de proteger y promover la libre competencia en Chile.
- e) **Información Comercialmente Sensible**: Es toda aquella información estratégica de una empresa que, por su propia naturaleza, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado, y que no sea de conocimiento público. En este sentido, el término incluye: (i) precios, cualquier componente de fijación de precios que no esté disponible al público, análisis de tendencias de precios o estrategias de determinación de precios y descuentos; (ii) estructuras de costos, volúmenes de adquisición e información de proveedores; (iii) estrategias comerciales y de posicionamiento; (iv) planes de desarrollo de productos o servicios, de crecimiento, marketing e inversión; (v) volúmenes de venta, márgenes de ganancias y análisis de rentabilidad; (vi) información de clientes; (vii) condiciones laborales de dependientes, salarios y planes de incentivo; y, (viii) en general, cualquier otra información que pueda ser potencialmente relevante para el desempeño competitivo actual o futuro de una empresa.
- f) **Guía de Buenas Prácticas en materias de Libre Competencia**: este documento, que contiene las directrices y lineamientos que Sonacol y sus Colaboradores deben observar y cumplir, que dan cuenta de su compromiso real y serio de cumplimiento de la normativa vigente.
- g) **Tribunal de Defensa de la Libre Competencia**: (“TDLC”): Es un órgano jurisdiccional especial e independiente, sujeto a la superintendencia directiva, correccional y económica de la Corte Suprema, con competencia en todo el territorio de la República. Su función es prevenir, corregir y sancionar los atentados a la libre competencia, aplicando las normas contenidas en el Decreto Ley N°211. Su organización y funcionamiento, así como sus atribuciones y procedimientos están contemplados en el Título II del Decreto Ley N°211, de 1973.

V. CONDUCTAS QUE INFRINGEN LA LIBRE COMPETENCIA

En general, la ley chilena condena y sanciona a todo aquel que ejecute o celebre, individual o colectivamente, cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos. En este sentido, es posible afectar la libre competencia por medio de un sinnúmero de conductas, por lo que el DL N°211, en

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

lugar de establecer un catálogo exhaustivo de las conductas prohibidas, fija un marco general en que cualquier conducta que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir esos efectos, puede ser sancionada. Esto, sin perjuicio de que el DL N°211 establece expresamente ciertas conductas que atentan contra la competencia, tales como los acuerdos de precios entre competidores y otros acuerdos y prácticas concertadas contrarios a la libre competencia, típicamente: colusión, abuso de posición dominante, prácticas predatorias, competencia desleal e interlocking.

Además, la existencia o no de poder de mercado y la estructura de la industria donde se opera, puede implicar que una conducta que es ilícita para una empresa, no lo sea para otra; es decir, es importante tener presente la posición competitiva de Sonacol al momento de determinar si una determinada acción es contraria a la normativa de libre competencia.

En todo caso, ciertas conductas anticompetitivas revisten tal grado de gravedad, que la legislación las considera ilícitas per sé, esto es, siempre contrarias a la libre competencia sin necesidad de acreditar efectos en el mercado. Este es el caso de la colusión, acto que consiste en celebrar, ordenar celebrar, ejecutar u organizar un acuerdo que involucre a dos o más competidores entre sí sobre variables competitivas (tales como fijación de precios, limitaciones de producción, asignarse zonas, cuotas de mercado o clientes, o afectar resultados de licitaciones).

En concreto, vulneran o podrían vulnerar la libre competencia: (1) el intercambio de información comercial sensible entre competidores; (2) el abuso de una posición dominante y las Restricciones Verticales; (3) el Interlocking; (4) la competencia desleal; (5) la colusión; y (6) otras conductas.

A continuación, tras haber realizado al interior de Sonacol un análisis de riesgos concretos asociados a las conductas potencialmente anticompetitivas, éstas se analizarán con mayor detalle en las siguientes secciones:

1. Intercambio de información comercialmente sensible

Sonacol requiere operar eficientemente su red de oleoductos para optimizar los requerimientos de transporte de sus clientes. Para ello, debe programar los volúmenes y tipos de productos que transportarán sus redes conforme a los requerimientos de sus clientes y los debe mantener adecuadamente informados para que se encuentren preparados en tiempo y forma para embarcar y recibir los combustibles transportados por Sonacol.

Producto de lo anterior, atendido que Sonacol debe recibir información que en ciertas ocasiones puede tratarse de información comercialmente sensible de clientes, deberá tomar los resguardos necesarios para evitar traspasos indebidos de información comercialmente sensible hacia o entre sus clientes, considerando que, además, la mayoría de ellos son accionistas de la Compañía.

Traspasos **de información comercialmente sensible** entre competidores pueden generar riesgos de libre competencia. El intercambio de este tipo de información puede aumentar la transparencia del mercado, disminuyendo la incertidumbre y afectando el proceso de toma de decisiones independientes de los agentes económicos, deteriorando con ello el nivel de competencia.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

En este sentido, las autoridades de libre competencia -TDLC y Excma. Corte Suprema- han afirmado que efectivamente los camiones que transportan combustible ejercen presión competitiva sobre Sonacol. En concreto, se estableció que “existen alternativas como la de los camiones para el transporte del combustible”¹, que podrían influir en las tarifas de transporte de productos limpios de Sonacol. Por lo tanto, los Colaboradores deben considerar a las empresas transportadoras de combustibles a través de camiones como competidores de Sonacol y evitar contactos que se traduzcan en intercambio de información comercialmente sensible o potenciales acuerdos anticompetitivos de cualquier tipo que afecten el mercado de transporte de combustibles.

En cuanto a sus proveedores y clientes, Sonacol mantiene una política de confidencialidad con sus proveedores y clientes para tratar toda la información de carácter comercial y de negocios obtenida a partir de sus relaciones comerciales que no sea pública. En este sentido, la Compañía no divulgará la información relacionada con sus negocios o sus resultados que se considere información comercialmente sensible.

Asimismo, los Colaboradores de Sonacol tienen la responsabilidad de velar por la confidencialidad de la información que poseen de la misma, custodiando diligentemente documentos y archivos de su lectura por terceros no autorizados, conforme se regula en el Código de Ética de la Compañía.

2. Abuso de posición dominante

Tener posición dominante consiste en “[l]a habilidad para actuar con independencia de otros competidores y del mercado, fijando o estableciendo condiciones que no habrían podido obtenerse de no mediar dicho poder”². Para definir si una empresa tiene posición dominante en un mercado, se deben estudiar factores tales como participación de mercado, barreras de entrada, poder de negociación de compradores y sustitutos disponibles.

El abuso de posición dominante es un tipo de conducta anticompetitiva por el cual un agente económico que detenta una posición dominante en un mercado relevante ejecuta unilateralmente conductas consideradas abusivas, precisamente en atención al poder de mercado que ostenta. Así, una conducta que sería lícita en condiciones normales, puede transformarse en abusiva cuando la ejecuta una empresa con posición dominante, debido a su capacidad para manipular el mercado a su favor. Este ilícito refleja que en esta materia existe una responsabilidad especial que tienen las empresas dominantes para no distorsionar la competencia.

El abuso de posición dominante se configura cuando una empresa (i) detenta una posición dominante, y (ii) ejecuta actos que tienen por objeto, producen o tienden a producir el efecto de excluir a competidores actuales o potenciales (prácticas exclusorias) o ejercer su poder de mercado para explotar de forma abusiva a sus clientes (prácticas explotativas).

¹ (TDLC, Sentencia N° 18/2005, Requerimiento del Fiscal Nacional Económico en contra de empresas distribuidoras de combustibles líquidos).

² TDLC, Sentencia N° 112/2011, *Requerimiento de la FNE contra Radio Valparaíso Ltda. y Otros*).

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

Los actos unilaterales de los agentes económicos no deben considerarse ilegales *per se* pues, por regla general, estas actividades serán lícitas. **El carácter anticompetitivo de una conducta unilateral deberá determinarse mediante un análisis caso a caso en que se ponderen los riesgos anticompetitivos versus las eficiencias de la conducta.** Sin embargo, hay que tener presente que el riesgo será mayor cuando exista una alta participación de mercado y si se unen otros factores, tales como la presencia de barreras a la entrada.

La ley promueve que las empresas prevalezcan en los mercados ganándose la confianza de proveedores y clientes por medios legítimos, ofreciendo mejores condiciones de precio, servicio y calidad. En ese sentido, **no está prohibido alcanzar una posición dominante, pero sí el abuso que una empresa pueda hacer de ella.**

Para Sonacol es fundamental que sus Colaboradores actúen de conformidad a la normativa de libre competencia, de manera tal que exista una especial precaución respecto de aquellas conductas que pudieran afectar a algún tercero en el mercado.

A continuación, se indican una serie de prácticas comerciales que por regla general son lícitas y permitidas, pero que pueden ser anticompetitivas si configuran un **abuso de la posición dominante** que detente una empresa en el mercado:

- **Discriminación arbitraria:** La discriminación arbitraria consiste en tratar de manera diferente a agentes en posición similar (transacciones análogas) o, en ciertos casos, tratar de la misma manera a agentes que se encuentran en posiciones distintas, sin que exista una justificación objetiva. Esto no implica que no se pueda diferenciar entre clientes o proveedores, sino que aquellas diferencias deben fundarse en criterios objetivos y de general aplicación. Por ejemplo, cobrar precios o imponer distintas condiciones comerciales, sin que exista justificación económica que explique la diferencia.

Así, Sonacol debe velar por que las diferencias en las condiciones establecidas a sus clientes y proveedores se justifique en criterios económicos objetivos.

- **Negativa injustificada de venta:** La negativa injustificada a proveer un servicio en condiciones de disponibilidad de capacidad- puede llegar a ser considerada como una práctica anticompetitiva en la medida que se impida sin justificación suficiente a un agente económico acceder en igualdad de condiciones que los demás. Por ejemplo, negarse a contratar con alguien sin que exista una razón legítima que lo justifique, dejándolo sin capacidad de acceder a los servicios de Sonacol.

En relación con la negativa injustificada de venta y el establecimiento de políticas de precios, las autoridades de libre competencia han señalado que el cobro de tarifas excesivas implicaría elevados costos para los clientes entrantes. En este sentido, se incorporó en los Estatutos de la Compañía un régimen de acceso abierto, buscando garantizar que los agentes económicos tengan información suficiente sobre la actividad y rentas de Sonacol.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

- **Precios predatorios o excesivos:** Una política de determinación de precios que se justifique en criterios objetivos, de general aplicación (no arbitrariamente discriminatorios), o que sea consistente con los costos de la empresa, en principio no generará riesgos para la libre competencia.

Sin embargo, podrían llegar a ser contrarios a la competencia la fijación de precios predatorios o la imposición de precios monopólicos o excesivos.

La fijación de **precios predatorios** consiste en ofertar productos o servicios a precios que están por debajo de los costos de producción de una empresa, con el objeto de excluir, impedir la entrada, provocar la salida, o disciplinar la conducta de los agentes de un mercado. En esta conducta subyace la expectativa de que, una vez que se ha eliminado o disciplinado a la competencia, la empresa que la ejerce podrá recuperar las pérdidas sufridas mediante el alza de precios por sobre los precios anteriores a esta conducta. Para que la venta bajo costo constituya un precio predatorio, quien la ejerce debe tener poder de mercado en un nivel que le dé una razonable expectativa de recuperar a futuro las pérdidas de corto plazo sufridas. Quien realice una práctica predatoria debe tener la expectativa de alcanzar, incrementar o mantener una posición dominante. En consecuencia, no se requiere detentar una posición dominante para efecto de poder ser sancionable por tales prácticas.

En todo caso, la oferta de productos o servicios por debajo de los costos debe ser por un periodo tal que permita desplazar a competidores. Así, las promociones de corta duración que no tengan la capacidad de excluir o disciplinar competidores, por regla general no se han considerado prácticas predatorias.

- **Ventas atadas.** Las ventas atadas son prácticas que pueden ser ilícitas cuando una empresa condiciona la venta de un producto/servicio (“producto atante”) a que el cliente compre además otro producto/servicio distinto (“producto atado”). El resultado que se buscaría en este caso es que se reduzca la libertad de elección del cliente, y nuevamente, excluir a competidores del producto atado. Tal como en casos anteriores, es necesario que la compañía que realiza esta actividad tenga poder de mercado en el mercado atante, y tiene que generar efectos anticompetitivos.

Por lo mismo, es importante que cualquier empaquetamiento tenga razones objetivas que no obedezcan meramente a la intención de atar productos para excluir competidores, así como que los productos atados se puedan comprar por separado.

Exclusividades. Un acuerdo de exclusividad (o cláusula de exclusividad) es un pacto vertical en que una parte se obliga, total o parcialmente, a comprar/vender/suministrarse un bien o servicio sólo con una contraparte (o a no contratar con sus competidores) sujeto a plazo y ciertas condiciones.

En libre competencia, no es “per se” ilegal: puede tener eficiencias (por ejemplo,

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

asegurar inversiones, calidad, continuidad). El riesgo jurídico aparece cuando la exclusividad tiende a impedir, restringir o entorpecer la competencia o cuando una empresa con posición dominante la usa para cerrar el mercado o excluir rivales.

Como conclusión y guía general, Sonacol debe velar porque las diferencias en las condiciones establecidas a sus clientes y proveedores se justifique en criterios económicos objetivos.

Restricciones verticales

Cuando dos o más agentes económicos se encuentran situados en distintos eslabones de la cadena productiva, es posible que un abuso de posición dominante adopte la forma de una restricción vertical. La FNE ha sostenido que las restricciones verticales *“representan mecanismos de operación entre agentes económicos independientes, situados en diferentes niveles de una cadena de producción (estructura vertical), a través de los cuales se regulan las condiciones con que éstos compran, venden o revenden ciertos productos o servicios”*³.

En este sentido, se han distinguido dos tipos de restricciones verticales, las restricciones intra marca y las restricciones inter marca. Restricción intra marca es una restricción que sólo afecta la comercialización de los productos del proveedor que la establece; por lo tanto, reduce o regula la competencia “dentro de la misma marca”. Una restricción inter marca, en cambio, es una restricción vertical que tiene efectos sobre productos de terceros, es decir, sobre competidores del proveedor; busca dificultar el acceso a clientes, canales, insumos, etc.

A continuación, se detallan algunas restricciones intra marca e inter marca, junto con una breve explicación:

<u>Restricciones intra marca</u>	<u>Descripción</u>
<i>Fijación de precios mínimos de reventa</i>	<i>El proveedor establece al distribuidor el precio mínimo de venta minorista del producto. La FNE considera esta modalidad de restricción vertical como la potencialmente más perniciosa.</i>
<i>Fijación de precios máximos de reventa</i>	<i>El proveedor establece al distribuidor el precio máximo de venta minorista del producto.</i>
<i>Sugerencia de precios de reventa</i>	<i>El proveedor insinúa un precio de venta minorista y el distribuidor es libre para determinar dicho precio.</i>
<i>Territorios exclusivos</i>	<i>El proveedor asigna al distribuidor un territorio en el cual no enfrenta competencia intra-marca.</i>

³ FNE, Guía para el análisis de Restricciones Verticales.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

<u>Restricciones intra marca</u>	<u>Descripción</u>
Distribución exclusiva o selectiva	<i>El proveedor comercializa sus productos a través de un distribuidor determinado o de algunos distribuidores que cumplen ciertas características establecidas por el proveedor.</i>
Requerimientos de servicios	<i>El proveedor determina el nivel de servicios pre y post venta o el esfuerzo de venta que debe proveer el distribuidor.</i>
Cláusula de cliente preferencial	<i>El vendedor garantiza al comprador que está obteniendo los términos más convenientes en la compra o adquisición del producto, y que cualquier beneficio que se le conceda a algún otro comprador le será replicado.</i>

Aunque se ha considerado que las restricciones verticales pueden resultar procompetitivas, atendida su aptitud para incrementar los niveles de eficiencia productiva y asignativa, también pueden debilitar la intensidad de la competencia.

Así, la conformidad o inconformidad con la libre competencia de la gran variedad de restricciones verticales que pueden pactarse deberá ser determinada mediante un análisis caso a caso en que se ponderen las participaciones de mercado de las partes involucradas, junto a las eficiencias, riesgos y efectos anticompetitivos inherentes a la restricción. Por ello, **tales prácticas deben ser consultadas en forma previa con el área legal de la Compañía.**

<u>Restricciones inter-marca</u>		<u>Descripción</u>
Contratos de exclusividad		<i>El vendedor prohíbe al comprador comercializar las marcas de la competencia o alguna marca en particular.</i>
Precios no lineales	Tarifas en dos partes	<i>El vendedor cobra al comprador un pago fijo (tarifa de franquicia) más un pago variable por unidad transada.</i>
	Descuentos por metas	<i>El precio que cobra el vendedor al comprador disminuye en la medida que aumenta el volumen de ventas o se alcanzan ciertas metas. Pueden aplicarse de manera incremental, cubriendo sólo las compras que exceden cierto umbral, o retroactiva, cubriendo en este caso la totalidad de las compras.</i>
Venta empaquetada o venta atada		<i>El vendedor requiere que el comprador adquiera conjuntamente dos o más productos. Si los productos no se venden por separado, la conducta toma nombre de “venta atada”, y si dicha opción sigue existiendo, aunque a un precio mayor, la conducta tomará el nombre de “empaquetamiento”.</i>

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

<u>Restricciones inter-marca</u>	<u>Descripción</u>
<i>“Slotting allowances” o pago por acceso a góndola</i>	<i>El proveedor paga al distribuidor por la comercialización de sus productos.</i>
<i>“Quantity forcing” o requerimiento mínimo de compra</i>	<i>Requerimiento mínimo de compras que debe realizar el comprador.</i>

3. **Interlocking**

El interlocking consiste en la participación simultánea de una persona como director o ejecutivo relevante en dos o más empresas competidoras entre sí y que superen los umbrales que la ley establece. Su finalidad es evitar que un mismo individuo traslade información comercialmente sensible de una empresa a otra, facilitando la coordinación entre rivales. Se trata de una infracción per se, esto es, no requiere acreditar daño efectivo a la competencia.

Bajo esta infracción, se ha entendido que solo quien ocupa el cargo puede incurrir en la conducta, pues es el único agente capaz de trasladar información entre compañías. Por otra parte, las empresas respecto de las cuales se produce el interlocking deben ser directamente competidoras en el mismo mercado relevante.

En cuanto a sus modalidades, el interlocking puede ser horizontal entre empresas que compiten en el mismo mercado o vertical entre empresas con relación comprador-vendedor.

4. **Competencia desleal**

La competencia desleal consiste en *“toda conducta contraria a la buena fe o a las buenas costumbres que, por medios ilegítimos, persiga desviar clientela de un agente de mercado”*⁴.

Las conductas de competencia desleal pueden ser contrarias a la libre competencia cuando tienen por objeto alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante en el mercado.

Podrían considerarse conductas de competencia desleal, entre otras, las siguientes:

- Confundir o aprovecharse indebidamente de la reputación ajena: Está estrictamente prohibido **utilizar logos, signos, marcas, u otro tipo de información igual o similar a las de otras compañías o terceros ajenos a Sonacol** con el fin de confundir a los clientes.
- Hacer afirmaciones o aseveraciones incorrectas o falsas sobre los competidores: Está

⁴ Ley de Competencia Desleal N°20.169.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

estrictamente prohibido difundir informaciones agraviantes o que puedan tener por efecto menoscabar o ridiculizar a los competidores, cualquiera sea su plataforma de difusión. Son también ilícitas las expresiones dirigidas a desacreditarlos o ridiculizarlos sin referencia objetiva.

- Comparaciones no veraces ni demostrables entre productos o servicios con los de la competencia: Está estrictamente prohibido hacer comparaciones sin una base objetiva que la fundamente.
- Manifestaciones agraviantes relativas a la nacionalidad, las creencias, ideologías, vida privada o cualquier otra circunstancia personal del tercero afectado y que no tenga relación directa con la calidad del bien o servicio prestado.
- Inducir a proveedores, clientes u otros contratantes a infringir los deberes contractuales contraídos con un competidor.
- El ejercicio manifiestamente abusivo de acciones judiciales con la finalidad de entorpecer la operación de un agente del mercado.
- Establecimiento o aplicación de cláusulas contractuales o conductas abusivas en desmedro de los proveedores, el incumplimiento sistemático de deberes contractuales contraídos con ellos o de los plazos dispuestos en la ley N°19.983 para el cumplimiento de la obligación de pago del saldo insoluto contenido en la factura.

La Compañía no debe incurrir en las conductas mencionadas y en caso de duda sobre si una conducta puede ser calificada como competencia desleal deberá consultarse al ELC.

Por último, hay que tener presente que este tipo de conductas pueden ser sancionadas ante la justicia ordinaria, conforme a lo señalado por la Ley N°20.169 sobre competencia desleal, aun cuando quien las ejerza no tenga poder de mercado ni pretenda con ellas alcanzarlo.

5. Colusión

Los agentes económicos deben tomar sus decisiones comerciales y económicas sobre variables competitivas como precio, producción, territorios y clientes a los que dirigirse, etc., de manera independiente a sus competidores y sin contactos de ningún tipo.

En libre competencia, la colusión es, en términos generales, la coordinación o acuerdo que involucra a competidores entre sí para reducir o eliminar la rivalidad competitiva, normalmente para subir precios, restringir oferta o repartirse el mercado. En simple, es cuando empresas que deberían competir entre sí se ponen de acuerdo (implícita o explícitamente) para dejar de competir y así manipular el mercado.

La colusión es el ilícito anticompetitivo más grave, en cuanto busca destruir la competencia en el mercado mediante un acuerdo que involucra a competidores entre sí. La Corte Suprema ha señalado expresamente que la colusión “constituye de todas las conductas

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

atentatorias con la libre competencia la más reproachable, la más grave, ya que importa la coordinación del comportamiento competitivo de las empresas”⁵.

La colusión puede producirse por acuerdo expreso o tácito que involucre a dos o más competidores, o mediante prácticas concertadas.

La colusión puede recaer sobre ciertas condiciones de comercialización o aspectos estructurales del proceso competitivo, que son conocidos como *hardcore cartels* o carteles duros: acuerdos entre competidores que consistan en: (i) fijar precios; (ii) limitar la producción; (iii) asignar zonas o cuotas de mercado; o, (iv) afectar resultados de licitaciones. En segundo lugar, todo otro acuerdo o práctica concertada que no recaiga en dichas condiciones de comercialización (carteles blandos).

Los carteles duros son la práctica anticompetitiva más dañina para los mercados, y por ello, se analizan conforme la regla *per se*, esto es, no es necesario acreditar que existió algún efecto anticompetitivo derivado de la conducta en el o los mercados relevantes. Basta que se acredite la existencia del acuerdo para que se configure el ilícito y que los miembros del cartel duro sean sancionados.

Un tipo de colusión que cobra especial relevancia para Sonacol es la denominada colusión *hub-and-spoke*, que son un tipo de cartel en que los competidores se coordinan a través de sus relaciones verticales; es decir, a través de actores que se encuentran aguas arriba: *proveedores*; o aguas abajo: *distribuidores o clientes*. En estos casos, el proveedor, distribuidor o cliente común opera como un intermediario entre los actores que se encuentran coludidos.

Sin perjuicio de que, según se señaló a propósito del intercambio de información comercialmente sensible, el transporte de combustible por vía terrestre a través de camiones opera como competidor de Sonacol, la colusión se puede dar también cuando, a través de terceros, se facilite el intercambio o el acuerdo entre empresas que compiten directamente aguas abajo. En particular, el TDLC y la Corte Suprema han condenado con anterioridad a empresas por haber ejecutado acuerdos o prácticas concertadas ejecutadas a través de intermediarios⁶.

Por ello, está estrictamente prohibido sugerir, promover o realizar cualquier tipo de acuerdo o práctica concertada entre competidores o facilitar el intercambio de información comercialmente sensible respecto de clientes, de manera directa o a través de terceros, o cualquier otra información que se refiera a lo siguiente:

- Precios, márgenes, descuentos, bonificaciones o condiciones comerciales de cualquier tipo;

⁵ Sentencia Corte Suprema, rol N°1746-2010 de fecha 29 de diciembre de 2010, “Requerimiento de la FNE con Transporte Central Ltda. y otros.”

⁶ (TDLC, Sentencia N° 167/2019, Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica en contra de Cencosud S.A. y otras).

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

- Costos, capacidad o niveles de producción, actuales o proyectados;
- Estrategias comerciales, de marketing, de inversión, o desarrollo de productos;
- Volúmenes de producción o de abastecimiento de los distintos clientes.
- Asignación o selección de clientes o proveedores, zonas o cuotas de mercado, o negocios específicos; y
- Licitaciones, forma o condiciones en que se participará en una licitación, o la intención de licitar.

Por su gravedad, la colusión tiene asociadas las mayores sanciones legales. En este sentido, el DL N°211 tipifica como delito el celebrar u ordenar celebrar, ejecutar u organizar un acuerdo que involucre a dos o más competidores entre sí, para:

- Fijar precios de venta o de compra de bienes o servicios en uno o más mercados;
- Limitar la producción o provisión de bienes o servicios;
- Dividir, asignar o repartir zonas o cuotas de mercado; o
- Afectar el resultado de licitaciones realizadas por empresas públicas, privadas prestadoras de servicios públicos, u órganos públicos.

Cabe tener presente que existe un concepto amplio de acuerdo. Un acuerdo anticompetitivo no necesariamente debe ser formal (por ejemplo, una escritura pública) y/o escrito (por ejemplo, un contrato o correo electrónico); la ley también sanciona aquellos acuerdos que se dan de manera informal (por ejemplo, mensajes de WhatsApp), o donde no hay un registro del mismo (por ejemplo, a través de conversaciones). Asimismo, un acuerdo anticompetitivo no requiere ser explícito (como sería, por ejemplo, la planificación en conjunto con competidores de políticas de precios); la ley sanciona también los acuerdos tácitos (donde existe un pacto sin que se haya manifestado expresamente un acuerdo, ni aun de palabra).

Además, en sede de libre competencia es posible perseguir las prácticas concertadas; es decir, aquellas situaciones en que los competidores adoptan conductas coordinadas con el objeto de reemplazar la competencia por la cooperación entre ellos. Un factor que puede posibilitar este tipo de prácticas es el intercambio de información comercial sensible entre competidores.

La ley permite que se sancione no sólo a los competidores que forman parte de un acuerdo, sino que también a los terceros que lo hacen posible o facilitan. Así, en el desempeño de sus funciones Sonacol no debe facilitar o permitir que sus clientes, que a la vez sean competidores entre sí, incurran en conductas que puedan ser consideradas como colusión.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

En caso de tener alguna duda, comuníquese inmediatamente con el ELC o con el Encargado de Prevención de Delitos.

6. Otras conductas

Además de las conductas ya descritas, la normativa de libre competencia contempla otras situaciones cuya infracción también está expuesta a graves sanciones. Entre ellas, podemos destacar las siguientes:

- Ocultar o proporcionar información falsa a la FNE. Este riesgo puede tener lugar en la medida que Sonacol reciba solicitudes de información por parte de la FNE y se niegue a entregar información o entregue antecedentes falsos con el propósito de dificultar, desviar o eludir la investigación. Cabe tener presente que esta conducta fue tipificada por la Ley N°21.595 de delitos económicos como delito económico de primera categoría, esto es, será considerado como delito económico sin importar ni requerir circunstancias adicionales para tal calificación.
 - Acogerse al programa de delación compensada alegando la existencia de una colusión, en base a antecedentes falsos o fraudulentos, con el propósito de perjudicar a otro agente económico. Este riesgo es más bien excepcional y sólo puede tener lugar en el contexto del programa de delación compensada. No obstante, conviene tener presente que esta conducta, al igual que el ocultamiento o entrega de información falsa a la FNE, fue tipificada por la Ley N°21.595 de delitos económicos como delito económico de primera categoría, esto es, será considerado como delito económico sin importar ni requerir circunstancias adicionales para tal calificación.
 - No notificación de operaciones de concentración, en aquellos casos en que deben ser notificadas. Se debe notificar a la Fiscalía Nacional Económica toda operación de concentración con otras empresas antes de su materialización, cuando las empresas que participan en la operación superen los umbrales legales de ventas. Esto incluye un concepto amplio de “concentración”, como fusionarse, adquisición de derechos en otra empresa que permita influir decisivamente en su administración, asociarse para conformar una tercera empresa, o adquirir el control de los activos de otro.
- No notificar una operación de concentración en forma previa a su materialización (debiendo hacerlo), perfeccionarla en forma previa a su autorización o no dar cumplimiento a las condiciones impuestas por la Fiscalía Nacional Económica (“*Gun Jumping*”) son ejemplos de infracciones cuya sanción podrá ser perseguida por la autoridad.
- Participaciones minoritarias. Se debe informar a la Fiscalía Nacional Económica la adquisición, directa o indirecta, de más del 10% del capital de una empresa competidora.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

I. PRINCIPIOS GENERALES Y REGLAS DE CONDUCTA

(1) Relación con competidores

Principio: Sonacol no pacta con competidores ni participa en acuerdos que involucren a competidores entre sí y que tengan por finalidad fijar precios de venta o de compra, limitar la cantidad a producir, asignarse zonas o cuotas de mercado, influir en el resultado de procesos de licitación, excluir competidores, acordar condiciones comerciales y, en general, ningún acuerdo, escrito u oral, entre competidores para reducir o eliminar la rivalidad competitiva.

Reglas de conducta:

- × **Nunca** determinar o acordar junto a competidores precios de compra o de venta, como tampoco precios máximos o mínimos, rangos de precios o incremento de precios.
- × **Nunca** compartir información con competidores de Sonacol sobre las tarifas mínimas o máximas a cobrar por transporte en oleoductos.
- × **Nunca** compartir información con competidores sobre escenarios o mecanismos de tarificación.
- × **Nunca** fijar con competidores niveles de producción (capacidad de transporte) ni repartir mercados.
- × **Nunca** acordar o coordinarse con competidores con el objeto de excluir a otros competidores, clientes y/o proveedores.
- × **Nunca** intercambiar información con competidores sobre la forma en que la empresa participará en una licitación o sobre sus resultados antes de que sean públicos.
- × **Nunca** compartir información comercial sensible con competidores, tales como precios, capacidad y niveles de producción (actuales o proyectados), estrategias futuras, inversiones, etc.
- × **Nunca** recibir Información Comercial Sensible que pertenezca a competidores, ya sea de manera intencional o por error.
- ✓ **Siempre** avise al Encargado de Prevención de Delitos si recibe alguna invitación a pactar algún tipo de acuerdo o si recibe información comercial sensible de competidores.
- ✓ **Siempre** sea cuidadoso al participar en instancias que lo reúnan con competidores y en aquellas en que se reúnan competidores.
- ✓ **Siempre** dejar constancia por escrito de los temas tratados en reuniones legítimas con competidores (como por ejemplo, en asociaciones gremiales).

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

Los contactos con competidores son **siempre de alto riesgo**, recuerda solicitar orientación al área legal **previo a cualquier contacto o comunicación con competidores**.

(2) Relación con clientes y proveedores

Principio: Sonacol se relaciona con sus clientes y proveedores de forma independiente y autónoma, estableciendo condiciones comerciales basadas en criterios generales y objetivos, sin incurrir en discriminaciones arbitrarias.

En particular, Sonacol **presta sus servicios a todo aquel que lo requiera, en igualdad de condiciones y sujeto a disponibilidad de los servicios y a su reglamento operacional de transporte**. Adicionalmente, mantiene relaciones de largo plazo con sus principales proveedores.

Sonacol tiene una política de otorgar acceso abierto a su red de oleoductos y **cobro de tarifas que no discriminen arbitrariamente a los usuarios de su sistema de transporte**.

En concreto, respecto de la tarificación de Sonacol, los Estatutos de Sonacol señalan que las tarifas que cobrará por los diferentes servicios de transporte a través de sus oleoductos y por los servicios accesorios, serán fijadas y modificadas por el Directorio. **Se aplicarán tarifas iguales a todos los usuarios de los oleoductos de Sonacol para servicios similares**.

Reglas de conducta:

En los contratos que mantiene actualmente con sus proveedores, se deben observar las siguientes reglas de conducta.

- × **Nunca** seleccionar clientes o proveedores sobre la base de acuerdos con competidores.
- × **Nunca** compartir Información Comercialmente sensible propia, de clientes, proveedores y/o accionistas. El uso de esta información se hará con apego a los objetivos de eficiencia y seguridad en la programación y operación de la red de oleoductos de Sonacol.
- × **Nunca** compartir los requerimientos de transporte de los clientes.
- × **Nunca** negar la venta o compra de bienes y servicios sin tener una justificación objetiva. Mantener la política comercial actual, consistente en que únicamente en caso de ausencia de capacidad de transporte en condiciones de seguridad y eficiencia operacional, podrá limitarse el acceso abierto a los clientes.
- × **Nunca** hacer diferencias arbitrarias en cuanto a precios, descuentos u otras condiciones entre clientes o proveedores.
- × **Nunca** facilitar o generar oportunidades para que sus clientes y accionistas que compiten entre sí incurran en acuerdos sobre alguna de las condiciones competitivas indicadas en esta Guía.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

- ✓ **Siempre** consultar con el Encargado de Prevención de Delitos o el ELC si se quiere celebrar algún tipo de exclusividad o algún acuerdo que restrinja la libertad comercial de nuestros clientes o proveedores.
- ✓ **Siempre** llevar un control y registro escrito de los temas abordados en reuniones en las que participen accionistas de Sonacol que, a su vez, sean clientes y competidores, definiendo previamente cuáles temas se abordarán y someterlas a revisión previa del asesor en materias de libre competencia.

Frente a cualquier duda en las condiciones de contratación de un cliente o proveedor en materia de libre competencia, debe siempre consultar al ELC o al área legal.

(3) **Participación en licitaciones u otros procesos competitivos**

Principio: Sonacol llama a licitación para contratar a sus clientes y proveedores, por ejemplo, para la confección de obras materiales y prestación de servicios de ejecución de estudios y asesorías. Puede a su vez participar en licitaciones para ofrecer sus productos. En ambos escenarios no puede existir en caso alguno intercambios de información o acuerdos de ningún tipo con competidores, ni propiciar intercambios de información entre los participantes de las licitaciones, ya sea antes, durante o después de concluido el proceso de licitación.

Reglas de conducta:

- × **Nunca** intercambiar información o intentar acuerdos con competidores sobre la forma en que la empresa participará en una licitación.
- ✓ **Siempre** conocer y cumplir con las bases y reglas que rigen el proceso de licitación.
- ✓ **Siempre** preparar la oferta utilizando información del mercado que provenga desde fuentes públicas, veraces y comprobables.

Cuando **Sonacol llame a procesos de licitación o participe en una licitación** como oferente **no se debe contactar a los otros oferentes**, ni propiciar intercambios de información entre oferentes, a menos que sean instancias formales preestablecidas en las bases de licitación.

(4) **Participación en asociaciones gremiales u otras instancias**

Principio: A pesar de que son instancias lícitas donde se pueden obtener eficiencias en mercados, la participación en una asociación gremial ("A.G.") es una instancia de riesgo en materia de libre competencia, siendo usual que actos anticompetitivos tengan su origen en ellas. Por "A.G." se entiende tanto asociaciones como toda instancia formal o informal donde exista interacción con competidores, como conferencias, mesas público-privadas, eventos, entre otros.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

Reglas de conducta:

En reuniones:

- × **Nunca** conversar, compartir o discutir con sus competidores Información Comercialmente Sensible, ni participar en discusiones o acuerdos que tengan por objeto o efecto perjudicar a competidores, sea que formen o no parte de la asociación gremial.
- ✓ **Siempre** asegúrese que exista una agenda previa con la tabla de temas específicos a tratar, de modo que sepa las materias que se discutirán.
- ✓ **Siempre** en las sesiones se debe llevar una lista de asistencia (con hora de llegada y retiro) y registrar los temas abordados, a través de minutas, audio o algún otro medio idóneo.

Recopilación y difusión de información:

- ✓ **Siempre** la recolección de información debe ser voluntaria.
- ✓ **Siempre** recopilar y/o mantener información de carácter histórico.
- ✓ **Siempre** recopilar y/o difundir información de los asociados sólo en forma agregada.
- ✓ **Siempre** quien reciba información en la A.G. debe ser independiente y autónomo, idealmente externo, y debe resguardar su confidencialidad.

Participación:

- ✓ **Siempre** la afiliación a las A.G. debe ser voluntaria
- ✓ **Siempre** se puede recomendar el desarrollo de estándares técnicos, si ello persigue efectos pro-competitivos y sea voluntario.
- × **Nunca** consentir que se discutan temas que infrinjan las reglas establecidas en esta Guía. Si así ocurre, manifestar su oposición, dejar constancia escrita de su rechazo y hacer abandono de lugar, dando aviso al área legal de la compañía y de la A.G., en caso de existir.

VI. RECEPCIÓN Y COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL SENSIBLE.

La Información Comercialmente Sensible corresponde, según fue antes definida, a toda aquella información estratégica de una empresa que, por su propia naturaleza, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado, y que no sea de conocimiento público, incluyendo: (i) precios, cualquier componente de fijación de precios que no esté disponible al público, análisis de tendencias de precios o estrategias de determinación de precios y descuentos; (ii) estructuras de costos, volúmenes de adquisición

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

e información de proveedores; (iii) estrategias comerciales y de posicionamiento; (iv) planes de desarrollo de productos o servicios, de crecimiento, marketing e inversión; (v) volúmenes de venta, márgenes de ganancias y análisis de rentabilidad; (vi) información de clientes; (vii) condiciones laborales de dependientes, salarios y planes de incentivo; y, (viii) en general, cualquier otra información que pueda ser potencialmente relevante para el desempeño competitivo actual o futuro de una empresa.

Sonacol solo puede tener acceso aquella Información Comercialmente Sensible que sea necesaria para una operación eficiente de su red de oleoductos y para el normal y seguro desempeño de su negocio.

No obstante esto, se deben tomar resguardos respecto al tratamiento de la Información Comercialmente Sensible de Sonacol, los accionistas, proveedores y clientes de la empresa para garantizar su confidencialidad y **evitar que sea traspasada indebidamente entre clientes y accionistas de Sonacol**. En este sentido, el acceso a esa información debe estar limitado a quienes deban conocerla en razón de su función y que la entidad y cantidad de información a la que se accede sea proporcional a los objetivos de eficiencia operativa y de seguridad de la empresa. En particular, Sonacol será especialmente cuidadosa en el tratamiento de la información relativa a los volúmenes transportados o por transportar de cada cliente.

Asimismo, **se debe respetar el derecho de los directores y accionistas de Sonacol a ser informados debidamente de las materias que afecten a la empresa**, por lo que la gerencia deberá tomar resguardos para compatibilizar el ejercicio de este derecho y evitar riesgos anticompetitivos, por ejemplo, mediante la entrega de información agregada, innominada, de modo de procurar que la información desagregada de clientes/competidores no pueda identificarse. En caso de solicitudes de información de Sonacol o de sus negocios que pueda considerarse Información Comercialmente Sensible, se debe coordinar su entrega con el área legal de la empresa.

Reglas de conducta:

- ✓ **Siempre** reportar inmediatamente al área legal si se recibe Información Comercialmente Sensible de competidores a través de cualquier medio, sea de manera voluntaria o involuntaria, a fin de recibir asesoría para responder de manera adecuada.
- ✓ **Siempre** resguardar la Información Comercialmente Sensible a la que se tenga acceso, y evitar su conocimiento por terceros.
- ✓ **Siempre** llevar un control de los temas abordados en las reuniones en las que participen accionistas de Sonacol que a su vez sean clientes y competidores. Si se va a entregar algún tipo de informe, estudio, u otro material complementario en la reunión, es recomendable que también sea revisado por el ELC.
- × **Nunca** borrar o eliminar el correo electrónico o comunicación recibida ni la información adjunta antes que el área legal le proporcione asesoría respecto de cómo proceder.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

× **NO** reenvíe o comparta Información Comercialmente Sensible que hubiere recibido.

El intercambio directo o indirecto de Información Comercialmente Sensible entre competidores se encuentra estrictamente prohibido por cuanto facilita la coordinación anticompetitiva.

En su Código de Ética **Sonacol adhiere a una política de confidencialidad para tratar información sensible y de negocios obtenida a partir de sus relaciones comerciales.**

Ante la duda sobre qué constituye información sensible cuyo intercambio está restringido, absténgase de un intercambio y consulte con el área legal.

VII. CONSECUENCIAS DE INCUMPLIR

Incumplir las normas de defensa de la libre competencia tiene asociadas graves consecuencias penales, económicas y no pecuniarias. En casos de colusión (por ejemplo, acordar precios, repartirse clientes o manipular licitaciones), las personas involucradas pueden enfrentar penas de cárcel. Además, el Tribunal de Defensa de Libre Competencia puede aplicar multas muy altas a la empresa y también a las personas naturales. También puede ordenar medidas no pecuniarias, como poner término o modificar contratos o conductas, e incluso imponer prohibiciones (por ejemplo, no contratar con el Estado) y abrir paso a demandas de indemnización de perjuicios. Por último, se generaría un daño directo en la imagen y reputación de la empresa, perdiéndose la confianza, lo que puede tener graves efectos financieros y comerciales.

Adicionalmente, las prácticas contrarias a la libre competencia podrían dar lugar a eventuales sanciones laborales, de acuerdo al Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad de Sonacol y la ley aplicable. En efecto, el incumplimiento de las normas y principios de libre competencia podría llegar a constituir una infracción a las obligaciones que impone el contrato de trabajo que podría ser sancionada en atención a la gravedad de la infracción.

Por ello, Sonacol se autoimpone un elevado estándar de cuidado, a fin de prevenir riesgos en esta materia.

En concreto, la vulneración de la libre competencia trae aparejadas serias sanciones legales. Entre ellas, se pueden destacar las siguientes:

- **Penas de cárcel para los involucrados en una colusión.**

El DL N°211 señala que quienes incurran en conductas de colusión que la ley califica como delito, podrán ser condenados a penas de cárcel que van desde los 3 años y 1 día hasta los 10 años (presidio menor en su grado máximo a presidio mayor en su grado mínimo), además de una pena de inhabilitación de 7 años y 1 día a 10 años (inhabilitación absoluta temporal en su grado máximo) para ejercer cargos u oficios públicos, cargos de director o gerente en

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

empresas del Estado, cargos de director o gerente en sociedades anónimas abiertas, así como cualquier cargo directivo en asociaciones o colegios profesionales.

Adicionalmente, aun cuando resultan aplicables las medidas sustitutivas a las penas privativas de libertad, aquellos a quienes se imponga la pena de cárcel por el delito de colusión, deberán cumplir la pena privativa de libertad de manera efectiva por al menos un año. Asimismo, y según ya se señaló, la Ley N°21.595 de delitos económicos sanciona ciertas conductas anticompetitivas como delitos económicos de primera categoría, lo cual implica que dichas conductas serán consideradas como delitos económicos sin requerir circunstancias adicionales para dicha calificación.

- **Multas** que pueden llegar hasta el 30% de las ventas de la línea de productos o servicios asociada a la infracción, o el doble del beneficio económico reportado por el infractor. En caso de que no sea posible determinar las ventas ni el beneficio económico obtenido, se podrán aplicar multas hasta por una suma equivalente a 60.000 UTA.

Cabe destacar que las multas podrán imponerse no sólo a la persona jurídica responsable, sino que también a los directores y administradores que hayan participado en el ilícito y, en general, a toda persona que haya intervenido en la realización del acto respectivo.

Se podrá sancionar con una multa de hasta 2 UTA por cada día de atraso a quienes estén obligados a dar respuesta a las solicitudes de información efectuadas por la FNE e injustificadamente no respondan o respondan sólo parcialmente. Asimismo, se podrá sancionar con una multa de 1 UTA a quienes injustificadamente no comparezcan a declarar, habiendo sido previamente citados por la FNE.

Las multas aplicadas a personas naturales no pueden ser pagadas por la empresa, ni los accionistas o socios de esta. Tampoco las puede pagar otra entidad perteneciente al mismo grupo empresarial, ni los accionistas o socios de éstas.

En el caso de multas aplicadas a personas jurídicas responderán solidariamente sus directores, administradores y aquellas personas que se hayan beneficiado del acto respectivo, siempre que hubieren participado en la realización del mismo.

- **Prohibición de contratar con órganos y empresas del Estado**, así como la prohibición de adjudicarse cualquier concesión otorgada por el Estado, hasta por cinco años.
- **Ordenar la modificación o disolución** de las sociedades que intervinieron en los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos anticompetitivos.
- **Modificar o poner término a actos o contratos anticompetitivos.**
- **Inhabilitación** para ejercer el cargo de director o gerente de una sociedad anónima abierta, de empresas del Estado o de una asociación gremial.
- **Indemnización** de los perjuicios causados. Con motivo de la dictación de una sentencia

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

que establezca la existencia de infracciones a la libre competencia, terceros afectados pueden interponer ante el mismo Tribunal las acciones de indemnización de perjuicios a que haya lugar. La indemnización de perjuicios comprenderá todos los daños causados durante el período en que se haya extendido la infracción.

- **Ocultamiento de información o falsedad de información requerida por la FNE y/o proporcionada a la FNE:** Quienes, con el fin de dificultar, desviar o eludir el ejercicio de las atribuciones de la FNE, oculten información que les haya sido solicitada por esta o le proporcionen información falsa en el contexto de una investigación, pueden ser sancionados con una pena de hasta 3 años y 1 día de cárcel (pena de presidio menor en sus grados mínimo a medio).

VIII. DELACIÓN COMPENSADA

La delación compensada es un mecanismo para detectar y disuadir la colusión, y permite eximir o reducir las sanciones penales, económicas y no pecuniarias que establece la ley para quienes, habiendo intervenido en alguna de las conductas previstas en la letra a) del artículo 3° y el artículo 62 del DL N°211, entreguen antecedentes que conduzcan a acreditar la conducta y a identificar a sus responsables.

El beneficio de exención de responsabilidad se otorgará al primer aportante de antecedentes, solo en caso de que estos sean suficientes para acreditar la colusión. El beneficio de reducción se podría otorgar al segundo delator, en caso de que entregue antecedentes adicionales a los aportados por el primero.

La delación compensada no exime de la responsabilidad civil (indemnización de perjuicios a terceros) a que pudiera dar lugar la colusión.

IX. RELACIONES CON LA AUTORIDAD

La normativa de libre competencia entrega a la FNE amplias atribuciones para investigar hechos, actos o contratos que puedan infringir las normas de libre competencia. Es política de la Compañía colaborar con la autoridad en el curso de sus investigaciones.

La FNE cuenta con atribuciones para solicitar antecedentes y requerir información de cualquier persona, empresa o autoridad, citar a declarar a las personas que estime pertinente, e incluso cuenta con la posibilidad de interceptar comunicaciones privadas (teléfonos, emails, u otros mensajes electrónicos, etc.), allanar oficinas e incautar documentos, computadores u otros antecedentes que estime pertinentes.

No se debe denegar, ocultar información, o proporcionar información falsa a la FNE en el curso de una investigación pues se sanciona con multas y hasta con cárcel.

Ante medidas intrusivas o requerimientos de información, además de las reglas precedentes,

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

se deberá: (i) identificar y notificar de inmediato a los responsables internos de TI/seguridad de la información; (ii) no modificar, borrar, mover o renombrar archivos/correos/chats; (iii) canalizar toda interacción con los funcionarios a través del área legal; (iv) registrar qué equipos, casillas, carpetas o repositorios fueron revisados o copiados; y (v) evitar el uso de dispositivos personales para comunicaciones relativas a la diligencia.

Reglas de conducta:

- ✓ Si toma conocimiento de alguna investigación realizada por la autoridad y que involucre a la Compañía, sus clientes, proveedores o competidores, comuníquelo inmediatamente al área legal.
- ✓ Si es citado por la FNE o alguna otra autoridad por temas de libre competencia, o le soliciten antecedentes sobre la Compañía, el mercado o cualquier otra materia relevante, comuníquelo al área legal.

X. ACTUACIÓN EN CASO DE EJERCICIO DE MEDIDAS INTRUSIVAS DE LA FNE

En caso que se presenten funcionarios de la FNE en las dependencias de Sonacol solicitando información o a propósito de otras diligencias, comunique tal hecho inmediatamente al área legal y a los asesores externos en materia de libre competencia e intente seguir el siguiente procedimiento:

- ✓ Sea amable con los funcionarios que realizan la diligencia.
- ✓ Solicite a los funcionarios la exhibición de la documentación que acredite su identidad y cargo (credencial, placa, etc.), así como la exhibición de la resolución judicial que autoriza la diligencia. Verifique su contenido con el área legal.
- ✓ Conduzca a los funcionarios a una sala de espera y solicíteles que esperen la llegada de los abogados de la Compañía o del ELC para llevar a cabo la diligencia.
- ✓ En caso de que no pueda realizar lo anterior, procure conservar una copia de los documentos entregados a la autoridad o, al menos, un listado de los mismos.
- ✓ Trate de verificar que la diligencia que se lleva a cabo corresponde fielmente a lo ordenado en la orden judicial que le fue exhibida.
- ✓ Asegúrese de que se levante un acta de la diligencia y solicite copia de la misma.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

SISTEMA DE DENUNCIAS Y CONSULTAS

➤ *Cumpla.*

El éxito de Sonacol depende en gran medida de la observancia de las normas y principios que regulan la libre competencia en nuestro país.

➤ *Consulte.*

Si tiene cualquier tipo de duda referente al cumplimiento de las normas de libre competencia o de la legalidad de una situación particular, debe contactar inmediatamente al área legal o al ELC.

➤ *Denuncie.*

En caso de que presencie, observe o tenga información de cualquier hecho o acto que pueda constituir una infracción a lo dispuesto en la presente Guía o alguna conducta que eventualmente pueda resultar en una infracción a la normativa de libre competencia, sea que provenga de un acto de algún miembro de Sonacol o de un tercero, contacte inmediatamente al ELC o escriba al canal de denuncias y consultas indicado a continuación.

Para efectos del presente párrafo, Sonacol ha habilitado especialmente un canal de denuncias y consultas disponible en la página web de la empresa, a través de la cual se podrán adjuntar los antecedentes que justifiquen la denuncia.

El tratamiento de la denuncia o consulta será confidencial y no se derivarán consecuencias al denunciante por el hecho de haberla formulado, aun cuando se desestime por el Encargado de Prevención de Delitos o por el Comité de Ética de Sonacol.

La denuncia es una obligación para todas las personas que trabajan en Sonacol, y debe entenderse como una contribución a mantener los estándares de ética y cumplimiento legal de la Compañía.

➤ *Medidas disciplinarias.*

La infracción de la normativa legal puede ser sancionada por la empresa, de acuerdo a lo indicado en el RIOHS. Las sanciones pueden abarcar amonestaciones verbales y escritas e incluso el despido en casos justificados.

XI. DIFUSIÓN DE LA PRESENTE GUÍA

La Guía será promovida y difundida al interior de Sonacol, considerando al menos las siguientes actividades:

- Incorporación y difusión sobre su contenido en el plan de capacitaciones y difusiones.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

- Entrega de una copia a todos los colaboradores que ingresen a la empresa.
- La Guía estará disponible de manera fácil y expedita en la página web de Sonacol.
- Firma del documento “Protocolo de Libre Competencia”, en el cual consta que los directores de Sonacol han leído y prometen de cumplir esta Guía. Adicionalmente, se incluirá una declaración como anexo a los contratos de trabajo de los actuales ejecutivos de la compañía y de aquéllos que sean contratados en el futuro. Esta obligación deberá aplicarse a todos los directores, gerentes, subgerentes y, en general, a los ejecutivos o empleados con alta responsabilidad ejecutiva, de administración y de toma de decisiones en materia comercial (ventas, compras, definición de políticas de precios, formulación de cotizaciones en procesos de licitación o cotización u otra equivalente).

XII. MONITOREO Y AUDITORÍAS

Se realizarán actividades de monitoreo al interior de la empresa, para evaluar la efectividad y observancia de los documentos que componen el ecosistema de cumplimiento en libre competencia. Asimismo, el objetivo del monitoreo será el de realizar las correcciones, mejoras o modificaciones en general que resulten necesarias atendida la práctica interna de la Compañía.

El monitoreo y auditoría se efectuará periódicamente, de manera preventiva, y también siempre que medie una denuncia respecto a una posible infracción. Los resultados del monitoreo y auditoría deberán ser expuestos al ELC, asesor legal y gerente general de Sonacol, quienes determinarán la necesidad de proponer actualizaciones o realizar presentaciones al Directorio de Sonacol.

El proceso de monitoreo y auditoría corresponde al área de auditoría interna en coordinación con el ELC.

XIII. VIGENCIA

La rápida evolución de los mercados y los constantes cambios que experimentan las relaciones comerciales, producen que constantemente surjan nuevas interrogantes y situaciones cuya adecuación a la libre competencia debe analizarse. Así, el dinamismo que supone el libre mercado hace necesario que esta Guía y los documentos específicos que en virtud de éste se realicen sean sometidos a revisión periódicamente, de manera de responder rápida y efectivamente a las necesidades de Sonacol.

APROBACIÓN Y MODIFICACIONES

La presente guía de buenas prácticas fue ratificada por el Directorio de Sonacol el 30 de julio de 2021. Su última modificación fue aprobada por el Directorio en sesión N° 357 celebrada con fecha 26 de junio de 2026. En caso de realizarse modificaciones, deberá consignarse en este acápite la fecha de celebración de la sesión de Directorio de la sociedad en que se apruebe la modificación.

	GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA	Versión N°	1
		Fecha vigencia	30-07-2026
		Código	GUI-LE-001

XIV.VALIDACIÓN

	Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Cargo:			
Nombre:			
Fecha:			
Firma:			Aprobada por Directorio en Sesión N° 357, con fecha 26 de junio de 2026

XV. HISTORIAL DE MODIFICACIONES.

Versión	Fecha	Identificación de la modificación (ítem eliminado/modificado)
1	30-07-2026	Edición inicial