

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b>   |
|  | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | <b>VERSIÓN 1.0</b> |
|  |   | <b>30/06/2016</b>  |

## **POLITICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE MATERIAS PRIMAS**

Para Industrias Ceresita S.A. es de la mayor importancia que las compras a proveedores de materias primas para la fabricación de sus productos, se efectúen cumpliendo plenamente con la normativa de libre competencia vigente en Chile, así como otras normas relacionadas con esta materia.

En razón de ello, los principios bajo los cuales opera nuestra política, son los tres siguientes:


1. **Fomento de la competencia entre proveedores, mediante la utilización de un mecanismo abierto de cotizaciones.**

Ello permite a Industrias Ceresita S.A. elegir el producto con la mejor relación precio/calidad, lo cual a su vez genera que el producto comercializado por Ceresita tenga las mismas características, que son traspasadas a los consumidores finales de nuestras marcas.

Como regla general, comprendemos que sería mejor adoptar un mecanismo de licitaciones privadas<sup>1</sup> (con un diseño destinado a fomentar la competencia). Sin embargo, la utilización de un proceso licitatorio privado por lo general resultaría engorroso y en extremo oneroso - en razón de las altas cantidades y diversos tipos de

---

<sup>1</sup> Como bien dice la guía de compras públicas de la Fiscalía Nacional Económica: *“En términos generales, las licitaciones son un mecanismo de asignación de contratos que pretende suplir las deficiencias informacionales del licitante por la vía de organizar una competencia ex ante por la venta y adquisición de un determinado producto. El licitante funda su proceso en una serie de criterios objetivos y competitivos de selección de quien en definitiva le proveerá del producto (el adjudicatario), asumiendo que cada participante en el proceso presenta su oferta de manera independiente a los demás”.*

|   |   |                  |
|---|---|------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS<br/>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b> |
|   | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE<br/>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS<br/>CERESITA S.A.</b> | VERSIÓN 1.0      |
|   |   | 30/06/2016       |

materias primas adquiridas por Ceresita, así como en razón de la periodicidad y rotación constante de las mismas.

Sin perjuicio de lo anterior, el mecanismo de licitación privada no se descarta por completo, pudiendo ser utilizado en el futuro si las circunstancias de la transacción son más favorables para el uso de este mecanismo.


2. **Compras efectuadas en base a criterios objetivos, uniformes y no discriminatorios.**
3. **Evitar todo traspaso de información entre proveedores respecto de información que Ceresita reciba en virtud de su política de compra.**

A continuación se plasma la aplicación de los principios recién señalados:

1. **Fomento de la competencia entre proveedores, mediante la utilización de un mecanismo abierto de cotizaciones.**

1.1. El procedimiento que termina con la presentación de cotizaciones, se inicia con la predicción o estimación de cuáles y cuantas materias primas se requieren para la fabricación y comercialización de pinturas, en un horizonte de cinco meses. (mes en curso más los siguientes 4 meses). Dicha estimación se realiza por parte Gerencia Comercial de CODELPA y se estima por línea de producto (para precisar, la estimación de ventas para los productos de mayor rotación se hace por cada SKU; para los que no entran en esa categoría, se toma como dato lo entregado por sistema Rastpro).

1.2. La Gerencia Comercial comunica los estimados a la Gerencia de Planificación.

|   |   |                    |
|---|---|--------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b>   |
|   | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | <b>VERSIÓN 1.0</b> |
|   |   | <b>30/06/2016</b>  |

1.3. La Gerencia de Planificación está encargada programar la fabricación para cumplir con la estimación efectuada por Gerencia Comercial. Para estos efectos, la Gerencia de Planificación determinará cuanta materia prima Ceresita tiene en inventario o stock, así como cuánta debe ser adquirida por parte de la empresa.

1.4. Hecha esta determinación, se inicia el proceso de compra propiamente tal<sup>2</sup> (una vez verificado el financiamiento) respecto de un universo de materias primas.


1.5. Cada materia prima se encuentra codificada dentro de la base de datos de Ceresita junto a un registro de proveedores de cada una de dichas materias primas.

1.6. Cada materia prima cuenta, por una parte, (i) con dos o más productos alternativos y, por otra parte, (ii) con dos o más proveedores que pueden ofrecerla, exceptuándose aquellos casos en los cuales la materia prima sólo sea ofrecida por un proveedor exclusivo.

1.7. La incorporación al registro se hará por la Gerencia de Abastecimiento y la Gerencia Técnica de Ceresita, en la forma que se indica y detalla a continuación:

---

<sup>2</sup> La compra de materias primas se hace en el sistema AX, nuestro ERP a través del módulo llamado Planificación Maestra (PMA) y una vez que contamos con los requerimientos netos, verificamos qué y cuándo comprar y si efectivamente se encuentra financiado el plan de producción en su totalidad o bien parte de él. En caso de no contar con stock suficiente de materia prima para una fabricación, se informa y se decide ajustar la producción.

|   |   |                    |
|---|---|--------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b>   |
|   | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | <b>VERSIÓN 1.0</b> |
|   |   | <b>30/06/2016</b>  |

1.8. Para quienes quieran incorporarse a la lista de proveedores, las solicitudes se recibirán por escrito a la Gerencia de Abastecimiento, quién se encargará de efectuar un procedimiento de evaluación inicial del proveedor y materia prima en aspectos como entrega, formato, precio lista y otros criterios objetivos.

1.9. Una vez finalizado el screening la Gerencia de Abastecimiento, la Gerencia Técnica determinará los productos alternativos y la incorporación en la lista de proveedores según los principios que se muestran a continuación.

1.10. Para ser incorporados en el registro, La Gerencia Técnica y la Gerencia de Abastecimiento se fundarán en criterios objetivos, como lo son precio, calidad y otras condiciones de la materia prima o condiciones de venta.

1.10.1. **Productos Contratipos o Alternativos:** La Gerencia Técnica determinará qué materias primas son alternativas entre sí, en conformidad a su composición y otras características químicas de las materias primas.

1.10.2. **Proveedores registrados respecto de una misma materia prima:** El proceso de cotización se hace público para los proveedores contenidos en un registro, de modo que éstos pueden realizar sus respectivas ofertas.

1.10.3. Al respecto, se debe clarificar que el registro de proveedores para cada materia prima y sus contratipos (o potenciales alternativas que se desarrollen en el mercado) es de carácter abierto y abarca proveedores nacionales y extranjeros.

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b>   |
|  | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | <b>VERSIÓN 1.0</b> |
|  |   | <b>30/06/2016</b>  |


1.10.4. Ello es de la mayor importancia, en cuanto existe un sistema que permite la entrada al registro a toda empresa que así lo solicite, respecto de que las materias primas señaladas en su solicitud.

1.10.5. La solicitud de ingreso al registro puede hacerse por parte de una empresa proveedora que fabrica la materia prima, o bien por un intermediario o representante (lo cual es más común para el mercado internacional) de un fabricante de materias primas. Tanto los fabricantes directos (que constituyen cerca del 100% de los proveedores), como los intermediarios, deben ser admitidos a registrarse si cumplen con los criterios establecidos. De otro modo, se estaría cerrando el mercado a potenciales fabricantes que operan a través de representantes. Asimismo, si potencialmente existe otra figura jurídica a través de la cual una empresa proveedora eficiente solicite ingresar al registro, se considerará su incorporación caso a caso, siempre procurando fomentar la libre y sana competencia entre proveedores; con fundamentos y criterios objetivos.

1.10.6. En este sentido, por ejemplo Ceresita no rechazará el ingreso al registro de un intermediario internacional que le ofrece mejores condiciones comerciales respecto de una materia prima, fundado en “proteger” a un fabricante nacional, que no está en condiciones de ofrecer mejores precios, calidad, etc.


1.10.7. El procedimiento a seguir es el siguiente:

1.10.7.1. Para ingresar en calidad de proveedor se deben cumplir requisitos técnicos de la industria, determinados por

|   |   |                  |
|---|---|------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b> |
|   | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | VERSIÓN 1.0      |
|   |   | 30/06/2016       |

la Gerencia Técnica de Ceresita y por la Gerencia de Abastecimiento.

- 1.10.7.2. Dicho procedimiento tiene asociado un costo, dado que las últimas muestras deben hacerse por la empresa Ceresita para mantener el secreto industrial de las pinturas que comercializa. El costo que se cobre a cada proveedor que solicite su ingreso, estará conformado por el costo que tiene para Ceresita evaluar el producto (sin margen para Ceresita).
- 1.10.7.3. El procedimiento de evaluación de Ceresita, dadas sus características técnicas, demora aproximadamente 60 días.
- 1.10.7.4. La solicitud de ingreso al registro de proveedores debe hacerse por escrito a Ceresita, especificando la o las materias primas que se ofrecen, las condiciones técnicas antes mencionadas, las características del proveedor, así como cualquier otra información que sirva para identificar mejor los productos o servicios que se ofrecen a nuestra empresa.
- 1.10.7.5. Ceresita sólo podrá negar el ingreso al registro a aquellos proveedores que no cumplan con los requisitos técnicos antes mencionados, requisitos cuyo objetivo es mantener la calidad y seguridad de las pinturas que comercializa CODELPA.

|   |   |                  |
|---|---|------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b> |
|   | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | VERSIÓN 1.0      |
|   |   | 30/06/2016       |

1.10.7.6. El rechazo de inclusión en el registro se hará por escrito, señalando fundadamente las razones por las cuales no se cumple con los criterios técnicos establecidos por Ceresita.

1.10.7.7. Si un proveedor ha sido rechazado y solicita su ingreso por segunda vez, este proveedor deberá demostrar de forma objetiva, verificable y por escrito- qué nuevas razones técnicas justifican su nueva solicitud. El máximo de cantidad de veces que un proveedor será evaluado por Ceresita son dos y la segunda vez se efectuará sólo en la medida que se demuestren nuevas circunstancias.

1.10.7.8. Como regla general, los competidores directos de CODELPA no serán considerados potenciales proveedores (y por tanto, no serán incorporados al registro). Ello con el objeto de mantener la absoluta independencia de CODELPA como competidor en la industria.

1.10.7.9. Sin embargo, en casos muy excepcionales y puntuales, cuando las circunstancias así lo justifiquen (por ejemplo que el costo supera con creces el beneficio y no existan fuentes alternativas de la materia prima), como *última ratio* los competidores de CODELPA podrán ser proveedores de la misma o viceversa. En estos casos, se dejará expresa constancia por escrito de las razones que justifican el actuar de Ceresita.

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>                          | <b>PC-MPD-11</b>   |
|  | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b> | <b>VERSIÓN 1.0</b> |
|  | <b>CERESITA S.A.</b>  | <b>30/06/2016</b>  |

1.10.7.10. Finalmente, sin perjuicio de todo lo señalado precedentemente, nada obsta a que Ceresita sea quien busque uno o más proveedores en los casos que estime pertinentes para el mejor funcionamiento del sistema y eficiencia del mismo. Por ejemplo, Ceresita puede acercarse un proveedor en el mercado que no esté ingresado en el registro, para efectos de incorporarlo al mismo si considera que las materias primas que este proveedor ofrece son de buena calidad, precio u otros motivos.


1.10.8. El ingreso al registro no garantiza de modo alguno la compra de materias primas por parte de Ceresita.

1.10.9. La inclusión de la empresa en el registro, sólo y únicamente garantiza que se le solicitará cotización en la medida que Ceresita requiera comprar la materia prima que dicha empresa ofrece.

1.10.10. Existe un formulario de Compliance que debe completarse para todos los nuevos proveedores estipulado por ley 20.393. Si no cumplen con este requisito, no podrán ser incorporados al registro.

1.10.11. Se convocará al proceso de cotización antes de la compra y el plazo para enviar las cotizaciones se determinará caso a caso. Si un proveedor presenta una cotización fuera de plazo, salvo excepciones fundadas (que corresponde analizar exclusivamente a Ceresita), su propuesta o cotización no será considerada para efectos de la compra.



|   |   |                  |
|---|---|------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b> |
|   | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | VERSIÓN 1.0      |
|   |   | 30/06/2016       |

1.10.12. Se fijará un plazo de cierre de compra de cada cotización, que se informará a los oferentes.

1.11. Con este rango de materias primas alternativas, dentro del registro de proveedores, se abre el proceso de cotización de cada materia prima que utiliza Ceresita.

## 2. Compras efectuadas en base a criterios objetivos, uniformes y no discriminatorios.

2.1 Una vez que Ceresita recibe las cotizaciones de las materias primas que debe adquirir por parte de las empresas proveedoras, la evaluación de dichas cotizaciones se realiza a través de un método objetivo, uniforme y no discriminatorio.

2.2 En concreto, la evaluación de las ofertas o cotizaciones se hace conforme a la siguiente tabla:

| Característica       | porcentaje asignado |
|----------------------|---------------------|
| Precio               | 90%                 |
| entrega oportuna     | 5%                  |
| formato envase       | 2%                  |
| condición pago       | 2%                  |
| rechazos por calidad | 1%                  |

2.2.1. El precio de la materia prima es el elemento más relevante al evaluar las cotizaciones (recordar que proceso de verificación de calidad se efectúa en una primera instancia al ingresar al proveedor al registro).

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b>   |
|  | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | <b>VERSIÓN 1.0</b> |
|  |   | <b>30/06/2016</b>  |

2.2.2. Luego del precio, lo más relevante es la entrega oportuna de la materia prima, toda vez que resulta necesario por el costo de inventario. En menor medida, influyen el formato o envase de la materia prima, así como la condición de pago requerida por el proveedor (por ejemplo, un proveedor que exige el pago al contado probablemente tendrá menos puntaje que un proveedor que acepta el pago hasta 30 días).

2.2.3 Finalmente, un 1% de la evaluación corresponde a la condición del proveedor, en la eventualidad de que sus productos hayan sido adquiridos anteriormente por Ceresita y posteriormente rechazados por la Gerencia Técnica en razón de su calidad (nuevamente, dicha consideración descansa en razones técnicas).

2.3 Por regla general, la apertura del proceso de compra, cotizaciones y evaluación de dichas cotizaciones de acuerdo a lo señalado precedentemente, se efectúa para cubrir las necesidades de materias primas por parte de **Ceresita** por un período aproximado de tres meses. Se exceptúan a esta regla, las Materias Primas de producción nacional cuyos tiempos de entrega son menores y cuyos precios varían en una base de cálculo de frecuencia semanal.

2.4. Excepcionalmente, Ceresita adquirirá materias primas para consumirlas en un período superior a tres meses. Esto ocurrirá, por ejemplo, si existe una oportunidad de obtener un mejor precio de la materia prima o si existe un proveedor único que exige esta condición.

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b>   |
|  | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | <b>VERSIÓN 1.0</b> |
|  |   | <b>30/06/2016</b>  |

2.5. En relación al plazo y mantención de materias primas en stock por parte de Ceresita, la regla general es de:

- Aproximadamente un mes para materias primas adquiridas de proveedores locales
- Aproximadamente tres meses para materias primas adquiridas de proveedores internacionales (extranjeros)

2.6. Si bien, generalmente la orden de compra se emitirá por parte de Ceresita para tres meses, los despachos de las materias primas adquiridas son parciales según los siguientes criterios:

- Capacidad de bodega de Ceresita
- Avance en la producción por parte de Ceresita

2.7. Para el caso de materias primas importadas, deben considerarse todos los trámites y costos que incluye su internación al país, incluyendo el costo de transporte desde el puerto a la fábrica.

**3. Evitar todo traspaso de información entre proveedores respecto de información que Ceresita reciba en virtud de su política de compra.**

3.1. Ceresita no traspasará información entre proveedores de materia prima, especialmente entre aquellos que compiten entre sí. Por ejemplo, Ceresita se rehusará a la solicitud de un proveedor de materia prima respecto de informar condiciones comerciales propias de otro proveedor (por ejemplo el precio y plazo de pago en la cotización).

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>  | <b>PC-MPD-11</b>   |
|  | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b><br><b>CERESITA S.A.</b> | <b>VERSIÓN 1.0</b> |
|  |   | <b>30/06/2016</b>  |

3.2. En este sentido, Ceresita no servirá como vehículo de traspaso de información entre proveedores de materias primas nacionales o internacionales.

3.3. Lo anterior es una prohibición absoluta para cumplir con el “hub and spoke” contemplado de la guía de restricciones verticales de la Fiscalía Nacional Económica.

3.4. Ceresita se compromete en este sentido con los estándares más altos de cumplimiento y sancionando a cualquier trabajador de Ceresita que incurra en esta conducta. Ello es de la mayor importancia, en cuanto Ceresita no es, ni será, un vehículo que facilite o pueda facilitar la colusión entre proveedores.

3.5. Al momento de redactarse estas condiciones comerciales, Ceresita desea recordar a todos sus trabajadores, la demanda que existe en contra de los supermercados por colusión, alegando que el traspaso de información de precios se hizo a través de una categoría de proveedores que constituye el primer caso del “hub and spoke”.

3.6. Lo anterior no obsta a que, en algunos casos, Ceresita puede responder a un proveedor que lo pregunte, si las cotizaciones que ha recibido ofrecen un mejor precio, descuento, período de pago o cualquier otra condición comercial.

3.7. Esto se efectuaría sin mostrar ningún detalle de la cotización misma y será hecho con el único y exclusivo objeto de mejorar las condiciones comerciales ofertadas a través de una cotización. Por ejemplo, mientras está abierto el período de recepción de cotizaciones, si un proveedor pregunta por las ofertas de sus competidores, un trabajador de Ceresita podrá señalarle que -en su caso y de ser

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <b>MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS</b><br><b>LEY 20.393 y DL 211</b>                          | <b>PC-MPD-11</b>   |
|  | <b>POLÍTICA COMERCIAL DE ADQUISICIÓN DE</b><br><b>MATERIAS PRIMAS POR PARTE DE INDUSTRIAS</b> | <b>VERSIÓN 1.0</b> |
|  | <b>CERESITA S.A.</b>  | <b>30/06/2016</b>  |

cierto- existen mejores ofertas, sin especificar montos ni proveedores. De este modo, se le abre a la empresa que pregunta la posibilidad de efectuar una mejor oferta, que será evaluada por Ceresita caso a caso, de acuerdo los criterios objetivos, uniformes, públicos y no discriminatorios ya señalados.

3.8. Por lo demás, una vez terminado el período de evaluación de las cotizaciones y siendo adjudicada la compra a una empresa, aquellos proveedores cuyas materias primas no fueron adquiridas (por disponer de peores condiciones comerciales que las de sus competidores), tendrán un incentivo suficiente para ofrecer mejores condiciones comerciales en el próximo proceso de apertura de cotizaciones (que, como ya se mencionó, será aproximadamente en tres meses, es decir las cotizaciones son periódicas y constantes durante el año). En este tipo de mercado, el equilibrio competitivo debiera alcanzarse precisamente en razón de la alta frecuencia de las compras que realiza Ceresita, sin necesidad de traspasar información de ningún tipo.

\*\*\*\*\*

Ante cualquier duda o comentario sobre nuestra política de adquisición de materias primas, favor dirigirse a Eduardo Benavides: Gerente de Auditoría y Compliance o Paula Ceballos: Gerente de Abastecimiento.