



GUIA PARA EL USUARIO LIBRE COMPETENCIA

VERSIÓN:
Octubre 2024



Esta guía es una nota orientativa sobre los principios básicos que como colaboradores de CMP debemos respetar en materia de libre competencia, y algunas consideraciones en particular, necesarias para cumplir con las políticas internas y leyes aplicables.

Competir con integridad contribuye al crecimiento y desarrollo de la Compañía, aumentando al mismo tiempo, la competencia en el mercado por la vía de generar mejores ofertas.



Si tiene dudas respecto a los principios, normativa, conductas si/no permitidas y/o la calificación de un tercero como competidor, consulte con el Oficial de Cumplimiento de CMP.

¿Por qué esto es importante para usted?

Cualquier infracción a la normativa de libre competencia puede ocasionar severas consecuencias no sólo para el Grupo CAP, sino también para las personas implicadas en ella. Infringir la normativa de libre competencia nunca es una solución beneficiosa o aceptable para la Compañía o para usted.

¿Qué se entiende por infracción a la libre competencia?

Cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos.



El contacto con competidores no está prohibido, y puede ocurrir en reuniones de negocios, conferencias, viajes, entre otros. En esas circunstancias usted debe adoptar todas las precauciones y medidas de diligencia para no incurrir en cualquier conducta que pudiera atentar contra la libre competencia.

Caben dentro de esta categoría, (i) **las conductas coordinadas**, como los acuerdos colusorios (por ejemplo, acuerdos para asignarse clientes o fijar precios) o prácticas concertadas entre competidores (por ejemplo, el intercambio con otros competidores de información comercial sensible, como precios o condiciones de venta); (ii) **las conductas unilaterales**, como la explotación abusiva de una posición dominante en el mercado; (iii) los actos de competencia desleal, entre otros.

Los principales riesgos de infracción a la normativa de libre competencia se generan en los procesos de interacción que tenemos con terceros: clientes, proveedores actuales y potenciales, distribuidores, socios comerciales, entre otros. Por ello, si bien en todo momento debemos actuar conforma a dicha normativa, resulta fundamental reforzar las medidas de cuidado en estas instancias.

Especial atención en su gestión deberán poner aquellos trabajadores/as que en el marco del desempeño de sus labores realicen actividades de compras, licitaciones, contratación de servicios y/o asesorías. Estos procesos deberán siempre desarrollarse en un marco competitivo, de integridad y de transparencia, de manera que no quede duda de la imparcialidad que media en la toma de decisiones.

¿Cuáles pueden ser las consecuencias de una infracción a la libre competencia?

El Decreto Ley 211 que fija las normas para la defensa de la libre competencia (“DL 211”) contempla distintas sanciones para las personas que incurran en conductas anticompetitivas, las cuales se pueden imponer tanto a las empresas como a las personas naturales involucradas en estas:



- i. **Multas de hasta un 30% de las ventas correspondiendo a los productos o servicios asociados a la infracción durante el período por el cual ésta se haya extendido, o bien el doble del beneficio obtenido por la práctica anticompetitiva.** En caso de que no sea posible determinar las ventas ni el beneficio obtenido, se podrán aplicar multas de hasta 60.000 unidades tributarias anuales, es decir, aproximadamente USD 50 millones.
- ii. **Modificar o poner término a los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos** que sean declarados como contrarios al DL 211.
- iii. **Modificación o disolución de las sociedades, corporaciones y demás personas jurídicas de derecho privado que hubieren intervenido en los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos declarados ilegales.**
- iv. **En caso de una colusión, se podrá imponer, además, la prohibición de contratar a cualquier título con órganos del Estado**, así como la prohibición de adjudicarse cualquier concesión otorgada por el Estado.

Además de estas sanciones administrativas, el DL 211 contempla algunos delitos que, de ser cometidos, exponen a los involucrados a penas de cárcel. Entre estos delitos destacan los siguientes:

Colusión: 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 su producción o provisión; dividir, asignar o repartir zonas o cuotas de mercado; o afectar el resultado de licitaciones públicas o privadas.

Obstaculizar funciones de la Fiscalía Nacional Económica (“FNE”): con el fin de dificultar, desviar o eludir el ejercicio de las atribuciones de la FNE, ocultar a dicha autoridad información que haya sido solicitada o proporcionarle información falsa.

Adicionalmente, con la entrada en vigencia de la Ley 21.595 y las modificaciones que esta introdujo en la Ley 20.393, los delitos mencionados en el párrafo anterior podrían generar responsabilidad penal para las empresas.

¿Qué entendemos por acuerdo colusorio o práctica concertada?



Los acuerdos colusorios o prácticas concertadas son aquellas conductas que involucran a empresas del Grupo CAP y sus competidores y que tengan por objeto fijar precios, limitar la producción, asignar zonas o cuotas de mercado, afectar procesos de licitación y, en general, toda práctica que consista en determinar o afectar condiciones de comercialización de bienes o servicios, o bien excluir a actuales o potenciales competidores.

Es relevante que este tipo de conductas pueden ser sancionadas por la autoridad aun cuando no generen efectos en el mercado.

¿Qué entendemos por información comercial sensible?

Debemos entenderla en un sentido amplio, considerando como tal, cualquier información estratégica de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado.

Ejemplos: Listas de precios, volúmenes de producción, costos, condiciones y términos contractuales, entre otros.

Algunas características que nos permiten identificarla son:



La información **no es de dominio público**, es decir, es información reservada.



La información es **actual y vigente**.



La información es **desagregada, es decir, es detallada y/o permite identificar al competidor** a quien corresponde la información.



La información **recae en variables relevantes para la competencia**, tales como, precios, proyectos futuros, estrategias de inversión, lista de clientes, entre otros.

Otros conceptos relevantes que usted debiese conocer

Abuso de posición dominante: conductas desarrolladas unilateralmente por una empresa con una participación importante en un mercado, que tienen como fin impedir o restringir la competencia o explotar su posición de mercado, la cual pueden implicar un perjuicio a sus proveedores, competidores o clientes. Son ejemplos de este tipo de conductas, los precios predatorios, negativa de venta, y la discriminación arbitraria de proveedores o clientes.

Competencia desleal: todo comportamiento contrario a la buena fe y los usos honestos en materia industrial o comercial, destinado a desviar ilegítimamente clientela de un competidor con el fin de alcanzar, o mantener una posición dominante, por ejemplo, difusión de hechos o aseveraciones falsas que induzcan a error sobre las ventajas del producto ofrecido, o sobre la reputación de un competidor.

Respecto a las comunicaciones

Todas las comunicaciones electrónicas o cartas, tanto internas como externas, deben ser redactadas cuidadosa y claramente, procurando explicitar de la mejor forma posible el verdadero sentido y alcance de las expresiones utilizadas, para evitar cualquier tipo de malentendido.

Las infracciones a la normativa de libre competencia se inician muchas veces a partir de comunicaciones directas o indirectas entre competidores. En caso de cualquier duda, consulte al Oficial de Cumplimiento para asegurarse de que su actividad se desarrolle en cumplimiento de las reglas aplicables.

Esta Guía se complementa con:



Programa de Cumplimiento de la Normativa de Libre Competencia



Código de Integridad



No está permitido:

Entregar o recibir información comercial sensible a nuestros competidores, directa o indirectamente, por ningún medio. En este sentido, en toda instancia con presencia de competidores absténgase de conversar sobre:



Precios: precios de productos, individuales o por compañías, precios de intercambio, márgenes, descuentos, créditos, políticas de precio, entre otros.



Costos: Individuales, agrupados, costos de materias primas o mano de obra, que representen a un mercado particular, entre otros.



Información de procesos: Producción o capacidad productiva individual, por plantas o corporativos, inventarios, capacidades de almacenamiento, ventas, etc.



Logística: Precios de transporte, almacenamiento, servicios generales, políticas de precio, convenios, entre otros.



En general, cualquier información interna, por ejemplo, participación en licitaciones sean pública o privadas, contratos suscritos con terceros, procedimientos de compra o venta, precios recibidos en licitaciones, entre otros.

También debe evitarse el intercambio de información comercial sensible con competidores de las empresas del Grupo CAP por intermedio de algún cliente, proveedor, consultor, o cualquier otro tercero, debiendo adoptarse los resguardos ya indicados.

Sobre los registros:



Cada área involucrada en reuniones con competidores, asociaciones gremiales u otros deberá disponer y mantener un “Registro de reuniones” actualizado, individualizando las reuniones, los asistentes, los principales acuerdos, lugar, hora y fecha. Este registro se encuentra disponible el en el **Sistema de Registros de Reuniones en plataforma Conectados**.

Frente a cualquier duda o consulta respecto a estas actividades, deberá consultar a la **SI Cumplimiento**, quien indicará las pautas mínimas de comportamiento.

Reporte y monitoreo:

El Oficial de Cumplimiento y/o Auditoría Interna podrán dar curso, cuando estimen conveniente, a actividades de monitoreo y/o revisiones a lo indicado en la presente Guía.

Sobre las reuniones con competidores en asociaciones gremiales o con otros fines lícitos:

Es posible que usted deba reunirse con la competencia con alguna finalidad lícita como, por ejemplo, en reuniones de asociaciones gremiales, seminarios o ferias industriales. Cuando esto ocurra, debe ser muy cuidadoso de cumplir todas las indicaciones de esta guía, el Programa de Cumplimiento, y la normativa de libre competencia. A continuación, se presentan algunas indicaciones específicas para este tipo de reuniones:



Documentación

- Conocer previamente una tabla** que describa los tópicos y materias a tratar en cada reunión.
- Revisar y firmar las listas de asistencia**, que den cuenta de las personas y entidades que asistieron a la reunión.



Acciones a tomar si usted observa cualquier acto que podría contravenir la normativa de libre competencia:

- Detenga o manifieste su desacuerdo** ante cualquier tema que usted considere que pueda contravenir la normativa de libre competencia, solicitando que quede registrada dicha prevención en el acta o minuta.
- Si luego de esta prevención los miembros de la reunión continúan refiriéndose a la materia que podría suscitar riesgos desde la perspectiva de la libre competencia, **nuevamente requiera que se deje constancia en acta de su oposición y retírese inmediatamente de la reunión, dejando constancia del motivo y hora de abandono de la sesión.**
- Informe a la brevedad de esta situación al Oficial de Cumplimiento** por correo electrónico.