

Esta guía es una nota orientativa sobre los principios básicos que como trabajadores/as de las empresas del Grupo CAP 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 sí/no permitidas y/o la calificación de un tercero como competidor, consulte con Compliance.

¿POR QUÉ ESTO ES IMPORTANTE PARA USTED?

Cualquier infracción a la normativa de libre competencia puede ocasionar severos perjuicios no sólo para el Grupo CAP, sino también para las personas implicadas en ella. Violar 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.

Caben dentro de esta categoría, los actos colusorios o prácticas concertadas (por ejemplo, acuerdos para asignarse clientes) y el intercambio de información comercial sensible (por ejemplo, compartir con otros competidores información de precios o condiciones de venta).

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

Las infracciones a la normativa de libre competencia pueden ocurrir con una amplia variedad de terceros con quienes nos relacionamos: clientes, proveedores actuales y potenciales, distribuidores, socios comerciales, etc. En este punto, debemos actuar siempre conforme a dicha normativa, tanto respecto de la gestión de procesos de licitación/contratación, como del relacionamiento con actuales y futuros clientes, y el desarrollo de nuevos negocios.

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 de integridad y transparencia, de manera que no quede duda de la imparcialidad que media en la toma de decisiones.

Finalmente, más allá de considerar nuestras relaciones con la competencia, debemos hacerlo respecto de aquellas que mantenemos con terceros que no son directamente competidores, y en el marco de distintas clases de relacionamiento, como son joint ventures, non operated JV, y otros tipos de inversiones conjuntas.

¿CUÁLES PUEDEN SER LAS CONSECUENCIAS DE UNA INFRACCIÓN A LA LIBRE COMPETENCIA?

El DL 211 que fija las normas para la defensa de la libre competencia, contempla distintas sanciones, las cuales pueden ser aplicadas, individual o conjuntamente:

1. Multas de hasta un 20% de las ventas o beneficio obtenido por la práctica anticompetitiva, o de hasta aproximadamente USD 47 millones cuando no sea posible determinar el beneficio.
2. Modificar o poner término a los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos que sean declarados como contrarios al DL 211.
3. 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.
4. En caso de una colusión, podrán aplicarse también sanciones adicionales:
 - Sanción penal (presidio y penas accesorias).
 - Prohibición de contratar con el Estado.
5. Sanciones especiales a quienes entorpezcan las investigaciones de la Fiscalía Nacional Económica ("FNE").

¿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 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 conocimiento público.
- Tiene menos de un año de antigüedad.
- Permite identificar al competidor del cual proviene la información.
- Se refiere a variables relevantes para la competencia, tales como, precios, proyectos futuros, estrategias de inversión, lista de clientes, entre otros.

¿QUÉ ENTENDEMOS POR ACTO COLUSORIO O PRÁCTICA CONCERTADA?

Los acuerdos o prácticas entre las empresas del Grupo CAP y un proveedor o cliente pueden restringir la competencia si tienen un efecto significativo en la posición competitiva de otros proveedores, clientes y/o competidores.

OTROS CONCEPTOS RELEVANTES QUE USTED DEBIERE CONOCER:

Colusión:

es un acuerdo entre dos o más competidores que tiene por objeto fijar precios de venta o compra de bienes o servicios, limitar la producción, repartir zonas o cuotas de mercado, o afectar el resultado de licitaciones. El acuerdo puede adoptar múltiples formas, ya sea escrito, verbal, expreso o tácito.

Abuso de posición dominante:

conductas desarrolladas unilateralmente por una empresa con una participación importante en un mercado, que implican 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 los usos honestos en materia industrial o comercial, concretado 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 internos como externos, deben ser redactados 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:



Código de Integridad



Programa de Cumplimiento de la Normativa de Libre Competencia

NO ESTÁ PERMITIDO:

Entregar o recibir información comercial sensible a nuestros competidores, directa o indirectamente, por ningún medio. En este sentido, entre competidores de un mismo mercado, y en general entre asociados, absténgase de conversar sobre:

- **Precios:** precios de productos, individuales o por compañías, precios de intercambio, márgenes, descuentos, créditos, políticas de precio, etc.
- **Costos:** Individuales, agrupados, costos de materias primas o mano de obra, que representen a un mercado particular, etc.
- **Datos de Proceso:** 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, etc.
- **Procedimientos de compra:** Licitaciones sean pública o privadas en las que pueda participar su compañía, contratos, procedimientos de compra o venta, precios recibidos en licitaciones, etc.
- **Prácticas:** Procedimientos, o acuerdos por los cuales proveedores de un mismo mercado, puedan tener efectos de exclusión de participantes de dicho mercado o bien influenciar en conductas comerciales particulares en contra de otros proveedores.

También debe evitarse el intercambio de información comercial sensible con competidores de alguna de las empresas del Grupo CAP por intermedio de algún cliente, proveedor, consultor, a cualquier otro tercero.



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 traspase los límites de aquellos comerciales sensibles definidos en esta guía.
- Si se trata de una reunión en la cual no se respeta esta medida, objételo, requiera expresamente que se deje constancia en acta de su oposición y retírese de la reunión si persiste esta discusión, dejando constancia de su abandono de la sesión.



SOBRE LOS REGISTROS:

- Cada área involucrada en reuniones con competidores, asociaciones gremiales u otros deberá disponer y mantener un “Registro de reuniones con la competencia” actualizado, individualizando las reuniones, los asistentes, los principales acuerdos, lugar, hora y fecha. Para ello se encuentra disponible el Sistema de Registros de Compliance.
- Frente a cualquier duda o consulta respecto a estas actividades, se deberá acudir al Oficial de Cumplimiento, quien indicará las pautas mínimas de comportamiento y precisará la procedencia de la situación presentada para su revisión.



REPORTE Y MONITOREO:

- Las áreas de Compliance y/o Auditoría Interna podrán dar curso, cuando estimen conveniente, a actividades de monitoreo y/o revisiones al “Registro de reuniones con la competencia” por área, señalado en el apartado anterior.

