



BancoEstado®

**MANUAL DE BUENAS PRÁCTICAS Y
PROMOCIÓN DE LIBRE COMPETENCIA
PARA BANCOESTADO Y SOCIEDADES
FILIALES Y DE APOYO AL GIRO**

ÍNDICE

A large, dense crowd of people walking on a city street, viewed from behind, with the word 'ÍNDICE' overlaid in white text. The crowd is diverse in age and appearance, and the scene is brightly lit, suggesting a sunny day. The background is slightly blurred, emphasizing the foreground figures.

01.

INTRODUCCIÓN

02.

OBJETIVOS Y ÁMBITOS DE APLICACIÓN

03.

DESCRIPCIÓN DE LA NORMATIVA DE LIBRE COMPETENCIA

- Concepto de libre competencia
- Conductas sancionadas por la ley
- Sanciones que establece la ley
- Figura de delación compensada
- Estructura de la institucionalidad de Libre Competencia.

04.

PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO DE LIBRE COMPETENCIA

- Concepto de libre competencia
- Conductas sancionadas por la ley
- Sanciones que establece la ley
- Figura de delación compensada
- Estructura de la institucionalidad de Libre Competencia.

05.

ANEXOS

06.

REFERENCIAS

01.

INTRODUCCIÓN



El compromiso constante del Banco del Estado de Chile, indistintamente denominado en este Manual como “BancoEstado” o “el Banco”, ha sido dar cabal cumplimiento al ordenamiento jurídico en su totalidad.

Para ello, se realizan constantes inducciones y capacitaciones a los colaboradores y ejecutivos del Banco, así como también se exige un comportamiento ético y profesional en el desarrollo de las funciones de cada uno de los trabajadores de la empresa.

En el marco de lo anteriormente expuesto y con el objeto de promover el cumplimiento de las normas de libre competencia que se encuentran vigentes en nuestro país, el Banco ha instado la dictación del presente Manual, de manera tal que todos y cada uno de sus Directores, Ejecutivos y colaboradores estén comprometidos en la promoción y protección

de una sana y libre competencia y de las normas que la regulan y los principios que la inspiran.

El Banco sabe que el entorno competitivo y las normas que lo regulan se encuentran en constante cambio y evolución, por lo que no obstante la fijación de las diferentes políticas y directrices que en el presente Manual se plasman, se recomienda siempre – ante cualquier duda– consultar a la Dirección de Cumplimiento, la que cuenta con el apoyo y la asesoría legal de Fiscalía.

Este Manual se encuentra en absoluta concordancia con los programas de cumplimiento que recientemente ha promovido la Fiscalía Nacional Económica y que culminó con la dictación- tras la consulta pública a todos los interesados en realizar aportes al mismo- del documento denominado “Programas de Cumplimiento de la Normativa de la Libre Competencia”.



Como es de conocimiento público, BancoEstado, en su calidad de empresa creada por ley, se encuentra sometido a las mismas normas que aplican a cualquier institución bancaria o financiera del país en materia de libre competencia. Esto se desprende del artículo 2° de su Ley Orgánica que señala que “el Banco se regirá por las normas de esta Ley Orgánica y, en lo no previsto en ella, por la legislación aplicable a las empresas bancarias y demás disposiciones que rijan para el sector privado”.

En atención a lo anterior, BancoEstado también se encuentra sujeto a la contingencia de eventuales incumplimientos en relación a la normativa vigente de libre competencia, los cuales debe prevenir y evitar. Por ello, entendemos relevante ,la implementación de herramientas que permitan la difusión de los principios y normas de libre competencia a todos quienes se desempeñan en el

Banco y sus empresas filiales y de apoyo al giro, para así evitar la ocurrencia de conductas que pudiesen constituir un riesgo de infracción a dichos principios y normas.

En este contexto, la Dirección de Cumplimiento y la Fiscalía de BancoEstado han considerado pertinente reforzar los conocimientos de los trabajadores y ejecutivos del Banco respecto del marco normativo sobre libre competencia actualmente vigente en Chile, mediante la presentación de un conjunto de lineamientos y recomendaciones para promover la aplicación de los principios y normas de libre competencia en los diversos ámbitos comerciales y operacionales del Banco. Asimismo, a través de este documento, BancoEstado refuerza su compromiso por establecer relaciones con sus clientes y con las demás instituciones bancarias y financieras en el marco del respeto de las normas sobre libre competencia.

02.

OBJETIVOS Y ÁMBITOS DE APLICACIÓN



OBJETIVOS

Este Manual aborda los principales aspectos en materia de libre competencia que resultan aplicables a las operaciones del BancoEstado y sus sociedades filiales y de apoyo al giro, con el objeto de orientar sus operaciones en un marco de promoción de la competencia en los mercados. A su

vez, este Manual presenta directrices que tienen por finalidad prever eventuales conflictos en materia de libre competencia, de forma tal de proteger los intereses del Banco y sus sociedades filiales y de apoyo al giro.

ÁMBITO DE APLICACIÓN

Este manual está dirigido a **todos los trabajadores de BancoEstado**, siendo deber de todos **conocer y respetar las normas que regulan la libre competencia en Chile**, teniendo en consideración las potenciales **consecuencias legales que se pueden derivar de su incumplimiento**. Asimismo, este documento sirve de directriz para el actuar de los representantes y apoderados de BancoEstado ante sus sociedades filiales y de apoyo al giro.



COMPROMISO DE CUMPLIMIENTO

El Banco, a través de sus Directores y altos ejecutivos se comprometen a colaborar y apoyar a las diferentes áreas de negocio y sus respectivos empleados, en relación a la manera de dar cumplimiento al Manual y a la normativa de Libre Competencia. Para ello:

Entregarán criterios para la ejecución, proporcionando directrices sobre las prácticas necesarias para garantizar el cumplimiento exigido.

Otorgarán asistencia y apoyo legal, para lo cual además de designar y mantener un oficial de cumplimiento dentro del Banco, contará con la asesoría de Fiscalía, de manera tal que permanentemente todos los empleados se mantengan actualizados en la materia.

Entre el oficial de cumplimiento y Fiscalía deberá existir permanente y continua interacción, gestionándose para tales efectos a lo menos dos reuniones al año.

El Banco proporcionará un programa constante de formación y actualización.

Asimismo, el Banco se encargará de auditar a través de su Contraloría, el cumplimiento de la legislación respectiva y del presente Manual.

El Banco asigna tal importancia a este Manual que su debido cumplimiento es de la esencia de las obligaciones de todos y cada uno de los empleados. En relación a los deberes, obligaciones, actuaciones y sanciones administrativas aplicables a todos

los trabajadores, así como de procedimientos de denuncia o persecución de responsabilidades en contra de las personas que incumplan esta ley, se aplicarán las indicadas en el Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad.

03.

DESCRIPCIÓN DE LA NORMATIVA DE LIBRE COMPETENCIA



1. CONCEPTO DE LIBRE COMPETENCIA

Las políticas de libre competencia son instrumentos por los cuales la autoridad de un país pretende facilitar e incrementar la competencia en los mercados y promocionar las prácticas pro competitivas, entregando los medios necesarios para que empresas competidoras, actuando de forma independiente, rivalicen de manera leal en la búsqueda de la participación efectiva de sus productos y servicios en un mercado determinado.

De esta forma, la libre competencia se basa principalmente en la libertad de elección tanto para los consumidores como para los oferentes, en un mercado que presenta diversas alternativas para cada participante.

Por su parte, el cumplimiento de las políticas de libre competencia permite, entre otros, los siguientes beneficios para los consumidores y las empresas:

Para el consumidor

- Potencial disminución de los precios de bienes y servicios;
- Mejor calidad y mayor variedad de productos y servicios;
- Mejor acceso al mercado, tanto a los consumidores como a otros agentes;
- Aumento de las oportunidades de empleo; y,
- Mejora el nivel de vida de la población mediante el crecimiento del ingreso.

Para la empresa

- Incentivo continuo para mejorar sus procesos;
- Incentivos permanentes para mejorar la calidad del producto y servicios ofrecidos en el mercado; e,
- Incentivo al desarrollo de nuevos productos y métodos de producción.

2. LEGISLACIÓN EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA

Las normas sobre libre competencia en Chile se encuentran contenidas, principalmente, en el Decreto con Fuerza de Ley N° 1 de 2005 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211 de 1973. Este decreto tiene por objeto principal promover y defender la libre competencia en los mercados, a la vez que sanciona en forma genérica a quien “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” (artículo 3°).

Las disposiciones del Decreto Ley N° 211 son aplicables a las personas jurídicas de derecho privado, incluyendo las corporaciones y fundaciones, a las empresas públicas creadas por ley y a las empresas estatales. Por tanto, de conformidad a lo establecido en su Ley Orgánica, estas disposiciones resultan igualmente aplicables a BancoEstado y sus empresas filiales y de apoyo al giro.

3. CONDUCTAS SANCIONADAS POR LA LEY

En su artículo 3°, la ley establece como principio general, que será sancionado 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.

Se trata de una infracción a conductas genéricas que serán determinadas caso a caso (ver detalle en Anexo A).

Pero además, el artículo 3° contempla un catálogo de conductas que son consideradas como atentatorias a la libre competencia y que, por lo tanto, se encuentran sujetas a sanciones por parte del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia. Dichas conductas son las siguientes:

a) Los **acuerdos o prácticas concertadas** que involucren a competidores entre sí, y que consistan en fijar precios de venta o de compra, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado o afectar el resultado de procesos de licitación, así como los acuerdos o prácticas concertadas que, confiriéndoles poder de mercado a los competidores, consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores (artículo 3° letra a).

b) La explotación abusiva por parte de un agente económico, o un conjunto de ellos, de una **posición dominante en el mercado**, fijando precios de compra o de venta, imponiendo a una venta la de otro producto, asignando zonas o cuotas de mercado o imponiendo a otros abusos semejantes (artículo 3° letra b).

c) Las **prácticas predatorias**, o de competencia desleal, realizadas con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante (artículo 3° letra c).

d) La **participación simultánea** de una persona en cargos ejecutivos relevantes o de director en dos o más empresas competidoras entre sí, siempre que el grupo empresarial al que pertenezca cada una de las referidas empresas tenga ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro que excedan las 100.000 UF en el último año calendario (artículo 3° letra d).

e) El otorgamiento de concesiones, autorizaciones o actos que impliquen conceder **monopolios** para el ejercicio de actividades económicas (artículo 4°).

f) Infringir las normas que regulan el procedimiento de aprobación por parte de la FNE de **las operaciones de concentración** (fusiones, adquisiciones, etc.) cuando proceda (deber de notificación de la operación, incumplimiento de las medidas con que se haya aprobado una operación de concentración, perfeccionamiento de la operación en contra de la prohibición de la FNE, notificación de una operación de concentración entregando información falsa).

g) Incumplir la obligación de informar a la FNE cuando se adquiriera más del 10% de participación de una empresa competidora, siempre que cada una de las empresas exceda las 100.000 UF de ingresos en el último año calendario.

3. SANCIONES QUE ESTABLECE LA LEY

La ley establece la facultad del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia para sancionar la comisión de actos que infringen las normas sobre libre competencia a través de la adopción de las siguientes medidas:

a) Modificar o poner término a los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos que sean contrarios a las disposiciones de la ley.

b) Ordenar la 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 a que se refiere la letra anterior.

c) Aplicar multas a beneficio fiscal correspondientes al treinta por ciento (30%) de las ventas del infractor correspondientes a la línea de productos o servicios asociada a la infracción durante el período por el cual ésta se haya extendido o hasta el doble del beneficio económico reportado por el infractor a consecuencia de la infracción. Si el beneficio económico no puede determinarse, el TDLC puede aplicar una multa de hasta 60.000 UTM. Dichas multas podrán ser impuestas a la persona jurídica correspondiente, a sus directores, administradores y a toda persona que haya intervenido en la realización del acto respectivo.

d) En el caso de las figuras de colusión (artículo 3° letra a), la prohibición a la empresa infractora de contratar con el Estado y empresas públicas por 5 años.

e) En el caso de las infracciones a los requisitos para las operaciones de concentración, multa a beneficio fiscal de hasta veinte unidades tributarias anuales por cada día de retardo contado desde el perfeccionamiento de la operación de concentración.

f) Sanciones penales

Por **participar en figuras de colusión** (artículo 3° letra a), celebrando u ordenando celebrar, ejecutando u organizando un acuerdo entre competidores, la pena va desde tres años y un día a 10 años de presidio e inhabilitación absoluta para cargos de Director o Gerente de empresas privadas o públicas.

Es importante destacar que en estos casos, independientemente de las atenuantes y medidas alternativas que pudieren proceder, existirá una **pena efectiva de privación de libertad por un año.**

Por **ocultar información a la FNE,** con el fin de dificultar el ejercicio de sus atribuciones, la sanción es de 61 días a 3 años y un día de presidio.

4. FIGURA DE DELACIÓN COMPENSADA

Las normas en materia de libre competencia consideran la figura de la delación compensada, que consiste en la exención o reducción de la multa en el caso que el infractor aporte a la FNE antecedentes que conduzcan a la acreditación de la conducta atentatoria y a la determinación de los responsables (artículo 39 bis). Este beneficio sólo

opera respecto de conductas previstas en el artículo 3° letra a), esto es, la realización de acuerdos expresos o tácitos entre competidores.

Para optar al beneficio de la delación compensada, el infractor deberá cumplir con tres requisitos:

a) Proporcionar antecedentes precisos, veraces y comprobables que representen un aporte efectivo a la constitución de elementos de prueba suficientes para fundar un requerimiento ante el TDLC;

b) Abstenerse de divulgar la solicitud del beneficio de la delación compensada hasta que la FNE haya formulado el requerimiento u ordene archivar los antecedentes de la solicitud;

c) Poner fin a su participación en la conducta inmediatamente después de presentar su solicitud; y No haber sido el instigador de la conducta.

d) El otorgamiento del beneficio de la delación compensada se encuentra sujeto a la oportunidad de la solicitud. En efecto, el infractor puede acceder a la exención total de la multa siempre y cuando sea el primero que aporte los antecedentes a la FNE, dentro del grupo de responsables de la conducta imputada. Aquellos infractores que soliciten acogerse al beneficio de la delación compensada con posterioridad sólo podrán acceder a una reducción de la multa, siempre y cuando aporte antecedentes adicionales a los presentados por quien primero acompañó antecedentes a la FNE.

Estarán exentas de responsabilidad penal por el delito de participación en figuras de colusión las personas que primero hayan aportado a la FNE antecedentes de tal forma de haber sido acogidas al beneficio de delación compensada ante el TDLC. A quienes hayan aportado antecedentes adicionales, sin ser los primeros, se les rebajará la pena en un grado.

Este mecanismo fue incorporado en la legislación con el objeto de disuadir a las empresas de actuar anticompetitivamente, introduciendo un factor de desconfianza y sospecha entre los miembros de un cartel ante la posible entrega de antecedentes a las conductas ante la FNE por parte de uno de éstos. Este factor de desconfianza hace menos probable que el cartel mantenga su cooperación en el tiempo y, en consecuencia, se hace más atractivo que cada empresa prefiera actuar en forma independiente y en un marco de mayor competitividad.

5. ESTRUCTURA DE LA INSTITUCIONALIDAD DE LIBRE COMPETENCIA

Las autoridades encargadas de velar por la libre competencia en los mercados son el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, la Fiscalía Nacional Económica y en última instancia la Corte Suprema.

A continuación se abordan los roles que cumplen cada una de estas instituciones y sus facultades en el marco de la defensa de la libre competencia:



5.1. EL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA (TDLC)

El TDLC es un órgano jurisdiccional especial e independiente, sujeto a la superintendencia directiva, correccional y económica de la Corte Suprema. Sus funciones son prevenir, corregir y sancionar los atentados a la libre competencia. Mientras que sus atribuciones corresponden a:

a) Conocer, a solicitud de parte o del Fiscal Nacional Económico, las situaciones que pudieren constituir infracciones a la presente ley;

b) Conocer, a solicitud de quienes sean parte o tengan interés legítimo en los hechos, actos o contratos existentes o por celebrarse distintos de las operaciones de concentración a las que se refiere el Título IV del DL 211, o del Fiscal Nacional Económico, los asuntos de carácter no contencioso que puedan infringir las disposiciones de esta ley, para lo cual podrá fijar las condiciones que deberán ser cumplidas en tales hechos, actos o contratos;

c) Dictar instrucciones de carácter general de conformidad a la ley, las cuales deberán considerarse por los particulares en los actos o contratos que

ejecuten o celebren y que tuvieren relación con la libre competencia o pudieren atentar contra ella;

d) Proponer al Presidente de la República, a través del Ministro de Estado que corresponda, la modificación o derogación de los preceptos legales y reglamentarios que estime contrarios a la libre competencia, como también la dictación de preceptos legales o reglamentarios cuando sean necesarios para fomentar la competencia o regular el ejercicio de determinadas actividades económicas que se presten en condiciones no competitivas;

e) Substanciar, a solicitud exclusiva del notificante de una operación de concentración, el procedimiento de revisión especial de operaciones de concentración, cuando éstas hubieren sido prohibidas por el Fiscal Nacional Económico conforme a lo establecido en el artículo 57;

f) Dictar, de conformidad a la ley, los autos acordados que sean necesarios para una adecuada administración de justicia; y

g) Las demás que le señalen las leyes.

5.2. LA FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA (FNE)

La FNE es un servicio público descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, independiente de todo organismo o servicio, sometido a la supervigilancia del Presidente de la República a través del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción.

Tiene como función promover la libre competencia, fiscalizar su cumplimiento, querellarse por delitos asociados a la libre competencia, investigar y proponer sanciones. Las principales facultades que le confiere la ley son:

- a) Instruir las investigaciones que estime procedentes para comprobar las infracciones a esta ley.
- b) Actuar como parte, representando el interés general de la colectividad en el orden económico, ante el TDLC y los tribunales de justicia.
- c) Suscribir acuerdos extrajudiciales (delación compensada).
- d) Requerir del TDLC la adopción de medidas preventivas con ocasión de las investigaciones que la Fiscalía se encuentre ejecutando.

e) Emitir los informes que solicite el TDLC, en los casos en que el Fiscal Nacional Económico no tenga la calidad de parte.

f) Solicitar la colaboración de cualquier funcionario de organismos y servicios públicos, municipalidades o de empresas, entidades o sociedades en que el Estado o sus empresas, entidades o sociedades, tengan aporte, representación o participación.

g) Solicitar a los particulares las informaciones y los antecedentes que estime necesarios con motivo de las investigaciones que practique.

h) Recibir las notificaciones de operaciones de concentración y fijar los umbrales aplicables a dichas operaciones.

i) Realizar estudios sobre la evolución competitiva de los mercados.

j) Proponer al Presidente de la República la modificación, derogación o dictación de normas sobre libre competencia.

k) Interponer querrela criminal por el delito de participación en colusión y por alegar existencia de colusión basada en antecedentes falsos con el propósito de perjudicar a otros agentes económicos.

l) Las demás que le señalen las leyes.

5.3. LA EXCELENTÍSIMA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA

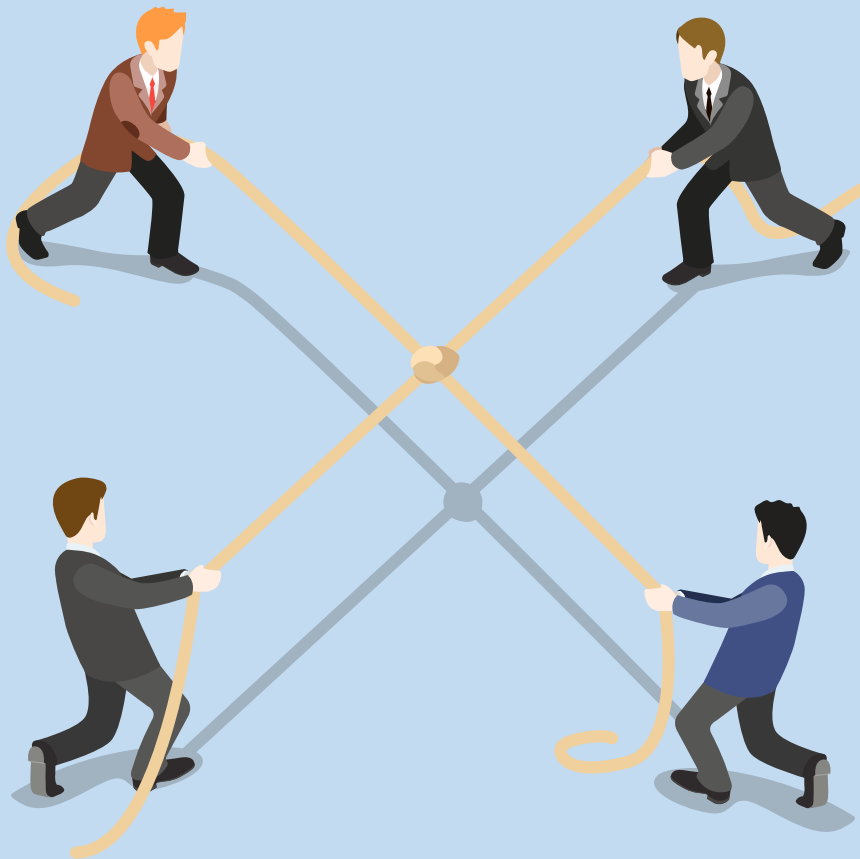
El rol de la E. Corte Suprema en el ámbito de la libre competencia se deriva del conocimiento por parte de dicho tribunal del recurso de reclamación que se contempla en el Decreto Ley N° 211 en contra de la sentencia definitiva dictada por el TDLC.

Asimismo, la E. Corte Suprema tiene la superintendencia directiva, correccional y económica del TDLC.



04.

PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO DE LIBRE COMPETENCIA



El Programa de Cumplimiento de Libre Competencia busca cumplir con las normas regulatorias y especialmente fortalecer el gobierno corporativo de BancoEstado.

Dicho programa busca fortalecer y complementar los instrumentos que ya existen al interior de la compañía en relación a los deberes, obligaciones, actuaciones y sanciones administrativas aplicables a todos los trabajadores, así como de procedimientos de denuncia o persecución de responsabilidades en contra de las personas que incumplan la ley. Las principales normativas son:

Reglamento Interno de Orden Higiene y Seguridad,

Manual de Ética, Código de Conducta en el Mercado de Valores,

Manual de Prevención de Delitos relativo a la Ley de Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas (Ley 20.393),

Manual para Otorgamiento de Patrocinios y Regalos para Clientes BancoEstado y Filiales,

Política de Compras, entre los principales.

1. LINEAMIENTOS Y RECOMENDACIONES DE PREVENCIÓN



Sobre la base de las conductas generales definidas por la ley como contrarias a la libre competencia, y con el objeto de facilitar el debido cumplimiento de tales normas, se establecen una serie de conductas y lineamientos prácticos que deben ser cumplidos por los trabajadores de BancoEstado y de filiales en el ejercicio de sus funciones en su relación con la competencia, proveedores, clientes y asociaciones gremiales.

Como principio general, ante la duda de si una determinada conducta representa un riesgo de incumplimiento de la normativa de Libre Competencia, los colaboradores tienen el deber de abstenerse de realizar dicha conducta y consultar al Director de Cumplimiento o a Fiscalía. Recuerde que no sólo los contratos escritos pueden ser contrarios a la libre competencia, sino que también pueden serlo actos, hechos o acuerdos informales, tales como conversaciones presenciales, telefónicas, correos electrónicos, acuerdo tácitos e incluso por omisión.

A continuación, y a modo meramente ejemplar, se indican algunas conductas que deben ser evitadas en la relación con competidores, proveedores, clientes, reguladores o asociaciones gremiales, con la finalidad de que los colaboradores que intervienen o participan en actividades o procesos de negocio o de apoyo puedan programar y ejecutar sus tareas o labores de una manera que prevenga la comisión de actos anticompetitivos:

1.1 RELACIÓN CON LOS COMPETIDORES

BancoEstado no establecerá acuerdos de ningún tipo ni intercambiará información que diga relación con variables de competencia con competidores actuales o potenciales o con quienes puedan vincularse con éstos, de manera que está absolutamente prohibido que colaboradores participen en reuniones o ejecuten cualquier otro acto individual o colectivo que involucre a competidores, en los que se conversen o intercambien políticas de precios o remuneraciones, políticas de descuentos, ventas, participación de mercado, entre otros temas sensibles que pudieren alterar la conducta de comercialización de los competidores.

En el caso que BancoEstado o alguna de sus filiales requiera establecer acuerdos de colaboración con competidores, éstos deberán ser comunicados en forma previa al Director de Cumplimiento con la finalidad de adoptar las medidas necesarias a fin de evitar que dichos acuerdos impliquen el traspaso, intercambio o comunicación de variables de competencia.

Todo colaborador que interactúe con competidores debe tener presente:

- Abstenerse de todo intercambio de listas de precios con competidores.
- No enviar avisos de incremento de precios a competidores y no aceptar la recepción de listas con incrementos de precios procedentes de competidores.
- No establecer acuerdos ni intercambiar información con competidores sobre volumen de ventas o porcentajes de cuota de mercado (territorio, productos, clientes, líneas de negocio, entre otros).
- No establecer acuerdos con competidores para limitar el suministro de productos o servicios a fin de incrementar precios o estabilizar el mercado.
- No debe coordinar, conversar o acordar expresa o tácitamente con competidores la exclusión de otras empresas del mismo mercado o sobre volumen máximo permitido de producción.
- No establecer acuerdos, intercambiar información, ni ejecutar actos que permitan dar a conocer a competidores u obtener de competidores, información sobre la apertura o cierre de puntos de atención, o limitar sus capacidades de venta existentes.
- No debe compartir información confidencial a competidores actuales o potenciales, ya sea en forma oral o escrita.
- Obtener la información relacionada con precios y condiciones de ventas de terceros únicamente a partir de fuentes públicas o fuentes de inteligencia del mercado que sean accesibles por medios electrónicos.
- No utilizar información obtenida de antiguos empleados del competidor.
- Se debe evitar incurrir en conductas que pueden ser calificadas como competencia desleal, esto es, aquellas contrarias a la buena fe o a las buenas costumbres y que persigan desviar mediante engaños o ilegítimamente clientela de otro agente del mercado (por ejemplo, publicidad que aluda negativamente a la competencia).
- En el contexto de procesos de licitación públicos o privados en que BancoEstado sea parte, no intercambiar con competidores información de ninguna clase o naturaleza que no sea pública.
- Denunciar cualquier conducta que constituya una infracción a estas directrices, o respecto de la cual existan dudas, cometidas por competidores o colaboradores.

1.2 RELACIÓN CON PROVEEDORES

- No debe limitar ni intentar limitar los derechos de los proveedores a vender a competidores.
- No debe solicitar ni intentar obtener por medio de proveedores, información sobre variables competitivas de competidores, tales como precios, volúmenes de venta, descuentos, etc.
- La elección de proveedores siempre se debe realizar en forma independiente, nunca sobre la base de acuerdos ilícitos con competidores o con algún proveedor o grupo de proveedores en perjuicio de los otros.
- No debe utilizar cláusulas que se puedan considerar abusivas o discriminatorias en los contratos con proveedores.
- Deben mantenerse criterios y condiciones objetivas y transparentes de contratación con proveedores.

- La compra de bienes o la contratación de servicios se realizarán con objetividad y transparencia, eludiendo situaciones que pudieran afectar la objetividad de las personas que participan en los mismos (vinculación familiar, económica o de amistad con el proveedor).

- En caso que el comportamiento de un proveedor se aparte de las normas y lineamientos de Libre Competencia, tal situación debe ser puesta en conocimiento de los ejecutivos y del Director de Cumplimiento a objeto de analizar la situación y las medidas a ser adoptadas.

En Anexo B se detallan algunas estrategias para prevenir conductas anticompetitivas en los procesos de licitación.

1.3 RELACIÓN CON CLIENTES

- No ofrecer precios, descuentos u otros términos diferentes a clientes que presenten características y condiciones similares.
- No exigir que un cliente contrate otros productos o servicios como requisito para contratar un producto.
- No debe negar injustificadamente la venta de productos o servicios que normalmente se venden a otros clientes.
- La elección de clientes siempre se debe realizar en forma independiente, nunca sobre la base de acuerdos ilícitos con competidores.





1.4 RELACIÓN CON ASOCIACIONES GREMIALES

- No intercambiar información vinculada a variables de competencia con competidores u otros miembros de la Asociación Gremial, dentro o fuera del marco de ésta, sea por escrito, oralmente o a través de acciones no verbales.
- En el caso de requerir la entrega de información a la Asociación Gremial, asegúrese que ésta se refiera a datos históricos y sea lo más agregada posible. En caso de recibir información relevante no la utilice.
- No participe de estudios de mercado, encuestas o ejercicios comparativos que lleve a cabo la Asociación Gremial (o terceros en su nombre), que por su diseño permita individualizar a los informantes.
- Solicite con anticipación la agenda de reunión de la Asociación Gremial y el acta con los temas tratados. Guarde copia de las agendas, actas, materiales entregados y minutas de todas las reuniones de la Asociación Gremial.
- Objete inmediatamente si en el transcurso de una reunión o evento de la Asociación Gremial se levantan o surgen temas de discusión sobre información vinculada a variables de competencia y en caso que la conducta prosiga, abandone inmediatamente la reunión, haciendo notar por alguna vía que usted está dejando el lugar o pidiendo expresamente que quede constancia o registro de ello en actas.
- Comunique al Director de Cumplimiento cualquier situación sensible a la libre competencia que haya presenciado en las reuniones donde hayan asistido competidores.

Para mayor detalle ver Anexo C.

2. RESPONSABLE DEL PROGRAMA

El Director de Cumplimiento como responsable del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia tiene por misión implementar, gestionar y monitorear el establecimiento de protocolos y procedimientos específicos que permitan a los trabajadores que intervienen o participan en las actividades o procesos de negocio o de apoyo; programar y ejecutar sus tareas o labores de una manera que prevenga la comisión de los delitos. Las principales características de este rol corresponden a:

- Establecer, en conjunto con la administración, el programa de cumplimiento de libre competencia, así como preocuparse de su efectiva implementación y aplicación.
- Representar conductas de riesgo a la administración superior.
- Mantener disponible los canales de comunicación y denuncias.
- Analizar y resolver respecto de las denuncias referidas a las conductas que sanciona el DL N°211 y aquellas indicadas en el presente Manual.

- Preparar e impartir capacitación a los trabajadores del Banco y de las empresas filiales.
- Mantener actualizado tanto los Mapas de Riesgo como el Manual de Promoción de Libre Competencia de acuerdo a las modificaciones que se realicen a la ley.
- El Director de Cumplimiento solicitará las medidas correctivas que correspondan a las áreas responsables de aplicarlas.



3. CANALES DE DENUNCIAS Y CONSULTAS

3.1. CANAL DE DENUNCIAS

Todos los trabajadores del Banco o Filiales, clientes o proveedores podrán formular denuncias, comunicar posibles incumplimientos o, eventuales comisiones de delitos usando el Canal de Denuncias habilitado en la Intranet del Banco y en la intranet de las empresas filiales o a través de la página web del Banco.

Es necesario destacar que es obligación de los trabajadores bajo cualquier modalidad de contratación (contrato indefinido, temporal o subcontratista), denunciar cualquier hecho, acto o circunstancia del cual se haya tomado conocimiento y que corresponda o pudiere corresponder a una infracción a la libre competencia.

El Director de Cumplimiento o quien él designe,

deberá revisar y analizar cada vez que ocurra un evento, consulta o denuncia asociada a los delitos de la ley. Todas las consultas o denuncias deben recibir tratamiento y/o consideración legal, acorde a su contexto, a través de asesoría específica.

Los procedimientos establecidos para el tratamiento de las denuncias aseguran la confidencialidad del denunciante y garantizan que no existirán represalias ni medidas discriminatorias en contra del trabajador que realice la denuncia.

En caso de requerir mayores antecedentes para el análisis de la comunicación o denuncia, el Director de Cumplimiento o quién el designe, podrá contactarlo.

Los Canales de Denuncias habilitados son:

**Intranet del Banco y de las
empresas filiales**

www.bancoestado.cl

**Por escrito mediante carta
dirigida al Director de
Cumplimiento ubicado en
Morandé 25 piso 9, Santiago.**

3.2. CANAL DE CONSULTAS

Se ha habilitado una casilla de correo electrónico para que los trabajadores de BancoEstado y de las empresas filiales puedan realizar consultas o plantear dudas respecto del alcance de la regulación o de su aplicación práctica o bien de algún concepto contenido en el presente Manual.

Casilla de correo: librecompetencia@bancoestado.cl

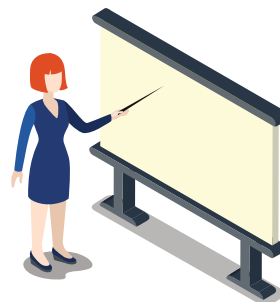


4. CAPACITACIÓN Y DIFUSIÓN

4.1. CAPACITACIÓN

BancoEstado y sus Filiales deben incluir en su plan anual de capacitación, a través de la Dirección de Cumplimiento, aspectos relacionados con la Ley de Libre Competencia y estrategias de prevención.

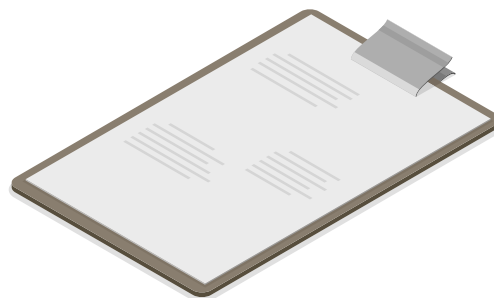
- Deberá formar parte de la capacitación de inducción que reciban los nuevos colaboradores.
- La Dirección de Cumplimiento impartirá cursos en forma periódica (al menos anualmente), priorizando aquellas áreas de mayor riesgo (según mapa de riesgo).
- La asistencia a las capacitaciones que se impartan, sean presenciales o mediante E-learning son obligatorias para todos los trabajadores y sus resultados quedarán en su carpeta personal.
- El Manual de Promoción de Libre Competencia forma parte del Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad y debe ser conocido por todos los trabajadores.



4.2. DIFUSIÓN

La Dirección de Cumplimiento, velando por una comunicación efectiva del presente Manual y con la finalidad de involucrar a todos los niveles de la Organización, incluyendo a los Directores y miembros del Comité Ejecutivo, mantendrá una publicación actualizada en la Intranet del Banco y de cada empresa filial. Asimismo, realizará publicaciones periódicas de hechos relevantes que pudieren aportar a la prevención de conductas anticompetitivas.

5. COMUNICACIÓN Y APROBACIÓN



5.1. COMUNICACIÓN

El Comité Ejecutivo, los Directores de filiales y los Gerentes, estarán permanentemente informados de los resultados del cumplimiento de la normativa de libre competencia de sus colaboradores:

- Al menos una vez al año se presentará al Comité Ejecutivo el resultado de la gestión del programa.
- Cada vez que ocurra una situación que el Director de Cumplimiento califique de mayor riesgo.

5.2. APROBACIÓN

El presente Manual cuenta con la aprobación del Comité Ejecutivo. Su uso y observancia es obligatorio para todos los trabajadores incluidos aquellos que se desempeñan en las empresas filiales.

6. MONITOREO Y SUPERVISIÓN



El Comité Ejecutivo o quien este designe, debe establecer las métricas de evaluación de la gestión del Responsable del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia y cualquier modificación que resulte de las revisiones anuales al Programa.

La Auditoría Interna funcionará como un órgano independiente que garantizará el cumplimiento integral del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia.

05.

ANEXOS



ANEXO A:

PRINCIPALES INFRACCIONES EN MATERIA DE LIBRE COMPETENCIA.

A continuación y de manera informativa señalamos de manera genérica y sin que constituya una descripción taxativa, las principales infracciones en el ámbito de libre competencia.



1. ACUERDOS HORIZONTALES

1.1 COLUSIÓN - CARTELES

Son acuerdos entre competidores de un mismo mercado por el que éstos convienen algunas de las variables de competencia. Con ello se generar

distorsiones distributivas y de eficiencia en el mercado, que terminan afectando a los consumidores o a otros competidores del mismo mercado.

“

Los carteles o colusiones en cualquiera de sus formas, son una infracción especialmente grave contra la libre competencia, ya que impiden que los precios, la cantidad de bienes o servicios disponibles y la calidad de los mismos sean fijados mediante el libre juego de la oferta y la demanda.

”

LOS ACUERDOS DE COLUSIÓN MÁS FRECUENTES ENTRE COMPETIDORES SON:

i) Fijar o sugerir precios de venta

Todo acuerdo que afecte a los precios, ya sea, aumento, reducción o estabilización de precios; la fijación de precios máximos o mínimos, descuentos, rebajas, garantías, condiciones de venta, precio de transporte, términos de crédito, márgenes, es ilícito.

ii) Repartir áreas geográficas o cuotas de mercado

El reparto del mercado es una infracción particularmente grave, por lo que se debe evitar toda discusión o compromiso relacionado con el volumen de ventas o el porcentaje de cuota de mercado con competidores.

iii) Limitar la cantidad de productos o servicios a vender

Es ilícito todo acuerdo entre competidores que tienda a limitar la producción o la capacidad de producción existente. Están igualmente prohibidos los compromisos para acordar niveles específicos de producción o capacidad.

iv) Intercambiar información relevante con competidores

El intercambio de información sensible entre competidores tal como; precios, remuneraciones, descuentos, ventas, participación de mercado o inversiones podría servir de base para configurar esta infracción.

v) Boicotear a clientes o competidores

Negarse en forma coordinada a realizar negocios con determinados clientes o proveedores es considerado ilícito.

La exclusión es la forma más usual de boicot, y no sólo afecta la participación de un actor en el mercado, sino que también entrega una señal negativa a otros actores o agentes potenciales con características similares.

vi) Asociaciones Gremiales

Sin perjuicio de aquello que se expresa en el Anexo C, hacemos presente que estas Asociaciones son lícitas y no son rechazadas per se por la normativa de libre competencia.

Sin embargo, dada la naturaleza de las funciones propias de éstas en orden a facilitar la cooperación, comunicación, coordinación o colaboración entre competidores, en ocasiones se pueden transformar en un instrumento o mecanismo utilizado por sus asociados, disminuyendo la natural tensión competitiva que debe existir entre empresas que rivalizan en un determinado mercado (ver más detalle en Anexo C).



1.2 COLUSIÓN EN LICITACIONES

La colusión en licitaciones consiste generalmente en defraudar o manipular el proceso competitivo que se espera de una licitación, a fin de percibir precios superiores a los que se pagarían de haber existido competencia efectiva, o de repartirse el mercado entre competidores. La colusión se da entre los oferentes de la licitación quienes se oponen a competir, ya sea para hacer fracasar el proceso de licitación, de obtener sobrepuestos, de repartirse el mercado, o de distorsionar otras variables competitivas.

La colusión en las licitaciones no desaparece por el hecho de que las compras de productos o servicios se realicen mediante un proceso de licitación, ya sean éstas públicas o privadas. El ilícito puede cometerse de igual forma y por ende ser sancionado de acuerdo a la ley (en Anexo 2 se detallan algunas indicaciones para prevenir y detectar actos anticompetitivos en los procesos de compra por medio de licitaciones).

Los acuerdos entre proveedores para manipular licitaciones pueden adoptar alguna de las siguientes formas:

i) Colusión en licitaciones efectuada para hacer fracasar el proceso de licitación

Esto puede ocurrir en aquellos casos en que la licitación no es conveniente para determinados agentes del mercado. Por ejemplo, la licitación los obliga a competir por un determinado mercado o nicho, en el cual, hasta antes del proceso, no existe competencia. Las formas del ilícito son:

- No presentándose a la licitación o,
- Presentándose con posturas superiores a las de mercado.

ii) Colusión en licitaciones efectuada para obtener sobreprecios

Los oferentes coludidos se ponen de acuerdo en quien será el ganador de la licitación y en la forma en que se repartirán el sobreprecio. Además es común que los oferentes coludidos se organicen para la ejecución de conductas destinadas a disimular su actuar anticompetitivo. Existen varias técnicas para llevar a cabo este ilícito, las cuales no son excluyentes entre sí. Entre ellas destacan:

- Las posturas encubiertas: corresponden a ofertas hechas para simular competencia y disimular, por ende, la existencia del cartel.
- La supresión o el retiro de posturas: acuerdos entre los competidores destinados a que una o más empresas no presenten ofertas o bien retiren ofertas ya presentadas, en ambos casos, con la finalidad de que el ganador previamente convenido sea el escogido por el licitante.
- La rotación del ganador: las empresas coludidas presentan ofertas en todos los procesos licitatorios pero han previamente acordado cuál será el ganador en cada uno de ellos. Es decir, acuerdan ir rotando la mejor propuesta.
- El reparto de mercados o clientes: Los oferentes acuerdan no presentar ofertas o sólo presentar posturas encubiertas respecto de ciertas áreas geográficas o clientes, cosa de no enfrentarse realmente por las mismas.
- Los contratos entre oferentes: también es usual que los oferentes coludidos en procesos licitatorios celebren contratos entre sí a fin de repartirse el sobreprecio obtenido.

2. ACUERDOS VERTICALES

Los acuerdos verticales son realizados comúnmente entre compradores y vendedores en alguna fase de la cadena productiva. La determinación de la existencia de una conducta ilícita requiere de un análisis de sus efectos en relación con la competencia.

i) Acuerdos de exclusividad

Estos se manifiestan en aquellos casos en que un agente de mercado se compromete a suministrar sus productos, única y exclusivamente a un solo distribuidor de un mercado geográfico, con lo cual, le garantiza una especie de monopolio respecto de ese producto en ese mercado.

Los acuerdos de exclusividad no son per se ilícitos. Sin embargo, pueden ser contrarios a la libre competencia si quien otorga la exclusividad es una empresa con poder de mercado y, por medio de estos acuerdos, dificulta la entrada de nuevos competidores o si éstos resultan de una imposición a aquel que se ve forzado a aceptarlos.

ii) Fijar o sugerir precios de reventa

Esta práctica se da cuando el agente vendedor fija a sus distribuidores el precio al cual deberán vender los productos o servicios que suministra, impidiéndoles, por tanto, a esos distribuidores determinar el precio de venta de los mismos por sí y a partir de sus propios legítimos intereses.

iii) Convenir ventas empaquetadas o contratos atados

Cuando un agente de mercado condiciona la celebración de un contrato a la aceptación de prestaciones suplementarias, que no guardan relación con la celebración del contrato.

iv) Denegación de venta

Consiste en la negación de trato o condicionamiento de la venta impuesta por un productor o distribuidor ya sea a un mayorista o a un minorista, y que puede tener varios fines. Ejemplo: obligar a un minorista a respetar precios exigidos, apoyar acuerdos de distribución exclusiva, reservar la venta del producto a cierta categoría de consumidores o a una cierta zona geográfica.

3. ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE

En términos generales se entiende que una empresa tiene posición dominante en un mercado cuando puede actuar y tomar decisiones de precio u otras variables competitivas con independencia de sus clientes, proveedores y competidores. Si bien generalmente está asociado a una alta participación en un determinado mercado relevante (geográfico y de producto), también se consideran en su análisis, entre otros, la existencia o no de bienes sustitutos en el mercado relevante de que se trate, las barreras de entrada, el tipo y tamaño de clientes.

El poder de mercado o la posición de dominio no son ilícitas per se. La infracción existe cuando se produce el abuso de dicha posición. Se trata de una cuestión de hecho que deberá probarse caso a caso.

Las conductas comúnmente consideradas ilícitas y que podrían constituir un abuso de aquella posición de dominio son:

i) Discriminación arbitraria y anticompetitiva

Consiste en establecer condiciones, cobrar precios u otras variables de manera diferente a distintos consumidores o grupos de consumidores en forma arbitraria, sin que existan razones de costos u otras que justifiquen la desigualdad.

ii) Precios predatorios

Cuando una empresa comercializa sus productos o servicios por debajo de sus costos, a fin de impedir la entrada de nuevos competidores o de eliminar a uno ya existente, eliminando o restringiendo la competencia; luego de lo cual, normalmente alzarán dichos precios obteniendo rentas sobrenormales.

iii) Negativa de contratar

Esta práctica ocurre cuando una empresa que posee un activo indispensable o esencial del proceso de producción, niega su uso a sus competidores, para así impedir o eliminar la competencia.

iv) Actos de competencia desleal

Es toda conducta que por medios ilícitos y contrarios a la lealtad comercial, pretende desviar clientes de un agente de mercado. Esta conducta es contraria a la libre competencia cuando se ejecuta con el fin de alcanzar, mantener o incrementar una posición de dominio. De no concurrir dicho objetivo, tales conductas son sancionadas únicamente por la ley N° 20.169. Ejemplos de esta clase de prácticas son:

- Abuso de la reputación ajena: utilizar distintivos parecidos a los de otra empresa conocida en el mercado, a fin de confundir a los clientes para aumentar sus ventas.
- Abuso de acciones judiciales: demandar constantemente a un competidor a fin de entorpecer el desarrollo de su actividad comercial.
- Aseveraciones falsas: difundir en el mercado que los productos comercializados por un competidor son de mala calidad, sin que ello sea efectivo.
- Comparación de productos o servicios: comparar los productos propios o ajenos con los de terceros, fundados en antecedentes falsos.
- Presionar a proveedores a incumplir sus contratos: intentar persuadir a los proveedores de un competidor a que incumplan sus deberes contractuales con este último.



ANEXO B:

PREVENCIÓN EN LOS PROCESOS DE COMPRA Y LICITACIONES.

BancoEstado y sus empresas filiales realizarán la contratación de proveedores en un marco de libre competencia y al margen de cualquier vinculación o interferencia ajena a los intereses del Banco. Sin perjuicio de las condiciones económicas y técnicas, las relaciones de colaboración con los proveedores deben generar valor para ambas partes, evitando cláusulas o términos contractuales que puedan considerarse desproporcionados o abusivos respecto de la contraparte.

La compra de bienes o la contratación de servicios se realizarán con objetividad y transparencia, evitando situaciones que pudieran afectar la objetividad de las personas que participan en los mismos (vinculación familiar, económica o de amistad con el proveedor).

En los procesos de licitación o invitaciones a formular ofertas en que participe el Banco, no podrán existir intercambios de información o acuerdos de ningún

tipo con competidores antes, durante o después de concluido el proceso de licitación. Cualquier acuerdo o contrato que suponga alguna forma de cooperación entre competidores debe ser aprobado previamente por ejecutivos y Director de Cumplimiento.

En caso que el comportamiento de un proveedor se aparte de las normas y lineamientos de Libre Competencia, tal situación debe ser puesta en conocimiento de los ejecutivos y del Director de Cumplimiento a objeto de analizar la situación y las medidas a ser adoptadas.

Si algún proveedor incurre en prácticas que se estiman contrarias a las reglas de un trato justo, particularmente discriminando a favor de empresas competidoras o incumpliendo condiciones comerciales previamente pactadas, los antecedentes deben ser puestos en conocimiento de los ejecutivos y del Director de Cumplimiento a objeto de analizar la situación y las medidas a ser adoptadas.



A continuación se detallan las estrategias más comunes de prevención, que permiten, por una parte, mitigar los riesgos de colusión en una licitación de forma previa a la realización de ésta y, por otra, saber cuándo se está frente a una situación de colusión entre oferentes en la licitación:

i) Estudie con detención el diseño del proceso de contratación

Particularmente en lo que se refiere a las definiciones básicas de qué comprar, cuándo hacerlo, cada cuánto tiempo, a quién invitar a participar, cómo diseñar el proceso, cuál será el criterio de adjudicación, qué información transparentar, etc., y considerando las particularidades del mercado que se enfrenta.

En la determinación de las variables del proceso de contratación y en el diseño específico de las bases de licitación debe evitarse:

a) La arbitrariedad

Favorecer a una empresa respecto de otras en base a criterios que no sean objetivos y claros.

b) Crear barreras artificiales a la competencia

Exigir requisitos que constituyan una barrera u obstáculo que limite, retarde o impida la participación en el proceso de alguna empresa interesada en hacerlo.

ii) Promueva la competencia

Promueva la competencia y evite que los oferentes manipulen la licitación. Especial atención debe ponerse en la cantidad de oferentes, la eventual repetición de adjudicatarios o competidores excluidos a lo largo del tiempo, y en las diferencias de precios de las ofertas que se reciban.



iii) Denuncie las ilegalidades

Procure que en la gestión de un proceso de licitación el trabajador vele no sólo por el cumplimiento de la legalidad y la ejecución presupuestaria, sino además cumpla con detectar y denunciar cualquier colusión de la que sospeche estar siendo víctima.

iv) Aprenda

Recolecte información del mercado antes de iniciar el proceso de licitación, informándose al menos, de tendencias recientes, precios ofrecidos en licitaciones previas de productos similares. Hay mercados más susceptibles a la colusión.

v) Fomente la participación

- Procure maximizar el número de oferentes o introduzca condiciones (pero con el cuidado de no eliminar buenos postulantes).
- No cambie las condiciones de manera innecesaria.
- Evite requerir información de poco uso.
- Dé suficiente tiempo para preparar las ofertas.
- Use sistemas electrónicos, si es posible.

vi) Utilice requisitos y condiciones objetivas

- Defina claramente los requerimientos, pero evite introducir excesiva predictibilidad.
- Evite referirse a productos específicos, sino a desempeño funcional.
- Permita fuentes de oferta alternativa o novedosa.

vii) Corte lazos

- Minimice la comunicación entre oferentes
- Evite las reuniones presenciales antes de la entrega de las bases de licitación.
- Permita, en lo posible, la presentación de ofertas vía email u otros medios electrónicos.
- Mantenga la identidad del oferente anónima (por ejemplo, usando número en vez de nombres).
- Exija una declaración jurada de que no hay colusión.

viii) Actúe con criterio

- Elija cuidadosamente los criterios para evaluar las ofertas y adjudicar el contrato:
- Especifique todos los criterios de adjudicación, privilegiando siempre la variable precio.
- Evite tratos preferenciales a ciertas clases de oferentes.
- Fomente la participación de competidores pequeños o medianos.

ix) Revise cuidadosamente las ofertas presentadas por los oferentes

- En el caso de licitaciones electrónicas, revisar

si dos propuestas son enviadas desde el mismo computador (la dirección IP es la misma).

- Buscar comportamientos reiterados sospechosos en la presentación de ofertas. Por ejemplo, se constatan ofertas altas en algunas licitaciones, bajas en otras.
- Estar atentos a comportamientos inusuales. Por ejemplo, el ganador no acepta el contrato.
- Buscar aspectos similares en los documentos presentados. Por ejemplo, se constatan los mismos errores de digitación, el mismo “fraseo”, etc.

x) Capacite

En lo posible, promueva y provea entrenamiento al personal a cargo de las compras y el diseño de los procesos.

xi) Infórmese de qué ocurre con posterioridad a la licitación

- Desarrolle una buena base de datos de ofertas pasadas para detectar y rectificar errores.
- Identifique y entreviste a quien ha dejado de participar o ha perdido constantemente.
- Verifique la existencia de sub-contratos.

ANEXO C:

ASOCIACIONES GREMIALES Y LIBRE COMPETENCIA.

La propia naturaleza de las funciones y actividades de las Asociaciones Gremiales están expuestas a un cierto riesgo de transgredir las reglas del derecho de la libre competencia, debido a que el resultado de la cooperación, comunicación o colaboración entre competidores no siempre es positivo para la competencia, pudiendo facilitar o dar lugar a comportamientos anticompetitivos.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), ha señalado: “Las asociaciones gremiales están, por su propia naturaleza, expuestas a los riesgos de cometer ilícitos anticompetitivos, a pesar de que tienen muchos aspectos pro competitivos. La participación en actividades de una asociación gremial o profesional entrega una amplia gama de oportunidades para que empresas que están en la misma línea de negocios se reúnan periódicamente y discutan sobre asuntos comerciales de interés común. Tales reuniones y

conversaciones, aún cuando se den en el marco del cumplimiento legítimo de los objetivos de la asociación, dan espacio a la reunión de competidores directos, y les entrega oportunidades regulares para intercambiar sus impresiones sobre el mercado, lo cual los puede fácilmente llevar a una coordinación ilegal. Las conversaciones casuales sobre precios, cantidades y futuras estrategias de negocio pueden llevar a acuerdos o entendimientos informales que claramente transgreden las disposiciones de libre competencia. Es por esta razón que las asociaciones y sus actividades están sujetas a un cuidadoso escrutinio por parte de las autoridades de competencia de todo el mundo”.

Por tanto, a continuación se describen algunas actuaciones y prácticas de las Asociaciones Gremiales que podrían representar riesgos para el Banco desde el punto de vista de la libre competencia:

1. COLABORACIÓN ENTRE COMPETIDORES

Los encuentros entre competidores, facilitados por las reuniones en el seno de una Asociación Gremial representan un riesgo para la competencia, ya que pueden transformarse en el instrumento y mecanismo utilizado por los competidores, derivando en una eventual colaboración o acuerdo anticompetitivo que produzca o tienda a producir, por ejemplo, la fijación de precios actuales o futuros de venta o compra; la determinación de condiciones de comercialización; la limitación de volúmenes de producción; la asignación de zonas o cuotas de mercado; la exclusión de competidores; o la afectación del resultado de procesos de licitación, constituye una infracción a la libre competencia, conforme lo establecido en el D.L. N° 211.

En atención a lo anterior se recomienda que en caso de desarrollar acciones de cooperación en el marco de una Asociación Gremial se tenga presente:

- En toda actuación debe tenerse presente el propósito de la colaboración propuesta y sus efectos actuales y potenciales;
- Cuando sea posible, debe dejarse documentado los acuerdos alcanzados, así como las mejoras que los involucrados esperan alcanzar; y
- La actividad conjunta debe estar limitada exclusivamente a lo que sea estrictamente necesario para alcanzar el objetivo (lícito) del acuerdo.



2. INTERCAMBIOS DE INFORMACIÓN

Una de las funciones más relevantes de las Asociaciones Gremiales es la recolección de información de interés común acerca de su industria y su posterior difusión entre sus miembros, quienes de esa forma la obtienen de modo más rápido y eficiente que de forma individual.

En principio, el intercambio de información realizado dentro del marco de una Asociación Gremial no conlleva necesariamente problemas para la competencia, pues, en general, los mercados funcionan más eficazmente cuanto más información esté a disposición de los participantes. Sin embargo, dependiendo de la naturaleza de la información y de la forma y oportunidad en que el intercambio tenga lugar, esta práctica puede tener consecuencias negativas en la competencia.

El intercambio de información relevante entre competidores por medio de la Asociación Gremial puede producir dos tipos de problemas para la competencia en los mercados.

a) En primer lugar, puede facilitar el acuerdo o concertación de prácticas entre competidores asociados a la Asociación Gremial, principalmente brindando un sistema de monitoreo recíproco a los participantes del acuerdo.

b) El intercambio puede aumentar la transparencia del mercado hasta el punto que, aun sin una coordinación entre los competidores, la incertidumbre disminuye y el proceso de toma de decisiones independientes de los agentes económicos se ve afectado, deteriorando de este modo el nivel de competencia.

Se entiende por **información relevante** toda aquella información estratégica de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. Por tanto, la FNE recomienda especialmente que tanto las Asociaciones Gremiales como sus asociados eviten el intercambio de información relevante entre competidores, toda vez que esta práctica puede ser considerada como una conducta reñida con lo dispuesto en el D.L. N° 211.

Por ejemplo, se considera información relevante aquella relativa a políticas de precios (actuales o futuros), remuneraciones, estructuras de costos, volúmenes de producción (actuales o proyectados), planes de expansión e inversiones, políticas de importaciones, participaciones de mercado de los miembros de una industria o sector, listas de clientes, políticas de descuentos, términos y condiciones de pago, estrategias comerciales, y técnicas para el diseño y contenido de las ofertas o propuestas para licitaciones futuras, entre otras.

Para reducir los riesgos asociados al intercambio de información entre competidores, se recomiendan la aplicación de las siguientes medidas:

- **Recopilar y/o mantener sólo información de carácter histórico.** La recolección de información

de precios históricos genera menos peligro para la competencia que la información actual o las posibles proyecciones (a menos que se trate de información pública).

- **Difundir información de los asociados sólo en forma agregada y para materias generales,** sin permitir individualizar agentes, áreas geográficas específicas o líneas de productos determinados, o que éstos se puedan deducir fácilmente. Mientras más general sea la información, menos probable es que ésta tenga o produzca un efecto anticompetitivo.

- **La recolección de información debe ser voluntaria** para los asociados o miembros. Los miembros de las organizaciones gremiales no debieran estar o sentirse obligados a intercambiar información o proporcionar datos. Tampoco corresponde establecer sanciones para el caso que los miembros no quieran aportar información.

- **Externalizar la recolección y procesamiento de información.** Una forma que contribuye a mantener el anonimato de los datos individuales de los asociados es externalizar la recolección, procesamiento de la información y producción de las estadísticas agregadas, a una empresa independiente de la Asociación Gremial y sus asociados.

3. RECOMENDACIONES A LOS ASOCIADOS

Una de las preocupaciones más relevantes en la relación entre la defensa de la competencia y las Asociaciones Gremiales, se refiere a las recomendaciones sobre distintos ámbitos de la actividad comercial que éstas o sus dirigentes puedan hacer a sus asociados.

En la mayoría de los casos, los miembros de una Asociación Gremial se relacionan entre sí como competidores. En un mercado competitivo los agentes económicos determinan de manera independiente las condiciones comerciales de una transacción (precio, volumen, calidad, etc.) u otras decisiones estratégicas. Entonces, cualquier recomendación que la Asociación Gremial o sus dirigentes hagan a sus asociados en relación con alguna variable comercial puede llegar a producir efectos anticompetitivos.

Por tanto, es necesario tener presente ante solicitudes de información o recomendaciones por parte de una Asociación Gremial:

- **No hagan referencia a precios, cantidades ni políticas comerciales**, los que deben ser determinados independientemente por los agentes económicos, sin estar alineados a los de sus competidores.
- **La adscripción a la Asociación Gremial es voluntaria.** Cualquier guía o recomendación sugerida es meramente informativa y referencial, por lo que su adopción es voluntaria.
- **No consideren la imposición de sanciones o acciones de ningún tipo a quienes no adopten las recomendaciones propuestas.** Los miembros debieran ser y sentirse libres para acatar la directriz sugerida, sin temor a ser compelidos o sancionados en caso de no hacerlo.

4. PARTICIPACIÓN EN REUNIONES

Las Asociaciones Gremiales brindan a sus asociados la oportunidad de reunirse periódicamente y discutir temas de interés con sus competidores. Si bien esta es una práctica esencial en el funcionamiento de las Asociaciones Gremiales, existe el riesgo latente de que los temas abordados por los asociados digan relación con áreas en que compiten en el mercado. En especial, una simple conversación entre competidores puede brindar una oportunidad para el intercambio de información relevante, lo que puede a su vez llevar a una práctica contraria a la libre competencia.

Por lo anterior, el riesgo de que en una reunión de la Asociación Gremial se produzca el intercambio de cualquier tipo de información que afecte la independencia de las decisiones de los competidores en el mercado debe ser evitado. Para estos efectos, se recomienda:

- Llevar un control de los temas abordados en las reuniones. Es recomendable que la agenda o la tabla

(temas específicos a tratar) de las reuniones de la Asociación Gremial sea conocida con anticipación.

- Las reuniones no deben ser usadas para la discusión de información relevante. Esta recomendación también es aplicable a las reuniones, conversaciones o discusiones informales entre todos o algunos de los competidores asociados, sean o no en el marco de reuniones programadas por la Asociación Gremial.

- Aplicar a las reuniones virtuales (conferencias telefónicas y videoconferencias) los mismos principios que a las reuniones presenciales.

- Que no exista exclusión o discriminación en la participación de asociados. Es recomendable que se invite a todos los miembros interesados o afectados por los temas a tratar, participar en las reuniones o actividades, evitando excluir de las mismas a un grupo o segmento específico de sus asociados.



06.

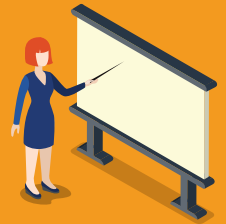
REFERENCIAS



DECRETO CON FUERZA ● DE LEY NÚMERO 211

MATERIAL DE PROMOCIÓN DE LA FISCALÍA NACIONAL ● ECONÓMICA:

1. Guía “Programas de Cumplimiento de la Normativa de Libre Competencia”
2. Asociaciones Gremiales y Libre Competencia
3. Compras Públicas y Libre Competencia
4. Sector Público y Libre Competencia



BancoEstado[®]