



**MANUAL DE CUMPLIMIENTO
DE LA NORMATIVA DE DEFENSA DE LA LIBRE
COMPETENCIA**

**MANUAL DE CUMPLIMIENTO
DE LA NORMATIVA DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

GRUPO SAESA

ÍNDICE

I. MENSAJE DEL [PRESIDENTE O DEL GERENTE GENERAL]	3
II. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS DEL MANUAL	4
III. ASPECTOS GENERALES SOBRE LA LIBRE COMPETENCIA	6
IV. PRINCIPALES CONDUCTAS SANCIONADAS POR EL DL 211 Y RECOMENDACIONES DE ACTUACIÓN	8
1. Relaciones con competidores (acuerdos horizontales)	10
2. Relaciones con proveedores y clientes (acuerdos verticales y conductas unilaterales)	18
3. Relaciones con empresas relacionadas	27
4. Prácticas de competencia desleal	29
5. Asociaciones gremiales	30
6. Notificación operaciones de concentración	31
7. Interlocking	32
V. INVESTIGACIONES DE LA FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA	34
VI. JUICIOS ANTE EL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA	37
VII. SANCIONES DEL DL 211	38
VIII. CONSULTAS	41
IX. DENUNCIAS	42
X. INCENTIVOS Y MEDIDAS DISCIPLINARIAS	43
MENSAJE FINAL	44

I. MENSAJE DEL GERENTE GENERAL

El Grupo SAESA se caracteriza por tener los más altos estándares en las distintas actividades, procesos y negocios en que participa y siendo pieza principal los valores de Seguridad, Excelencia, Eficiencia, Foco en el Cliente, Integridad, Transparencia y Sustentabilidad.

La confianza depositada en nosotros por nuestros clientes, reguladores y fiscalizadores, proveedores, competidores, y del mercado en general, unida a la de nuestros accionistas, nos obliga a ser cuidadosos y estrictos en cuanto al cumplimiento legal en todas las materias y ámbitos en los cuales participamos, y muy especialmente en lo que dice relación con la defensa de la libre competencia.

Es en ese sentido que hemos decidido dar un paso más al confeccionar el presente Manual de Cumplimiento de la Normativa de Defensa de la Libre Competencia, el cual otorga a los asociados conocimiento de la normativa aplicable y nos sirve de carta de navegación para el quehacer diario de nuestras funciones.

La integridad que, en términos simples, la definimos como hacer siempre lo correcto, es un intransable para el Grupo SAESA. Por ello, les invito a tener presente este valioso Manual y siempre consultar a las jefaturas y especialistas en la materia ante la más mínima duda que pudiera tener.

Saludos cordiales,

Francisco Alliende Arriagada
Gerente General

II. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS DEL MANUAL

¿Qué es la libre competencia?

La libre competencia es un bien esencial para el correcto y natural funcionamiento de los mercados, promoviendo la asignación eficiente de los recursos, incentivando la innovación y, en definitiva, favoreciendo a los consumidores finales. Es por ello que existen diversas normas destinadas a proteger y promover la libre, sana y transparente competencia entre los distintos actores de mercado.

¿Cuál es la actitud del Grupo SAESA frente a la defensa de la libre competencia?

Como parte de nuestras políticas y programas de cumplimiento, el Grupo SAESA tiene un compromiso real y serio de dar cumplimiento a todas las normas que protegen la libre competencia, rechazando enérgicamente todas aquellas conductas anticompetitivas, y fomentando un ambiente y cultura empresarial que promueva las buenas prácticas corporativas que deben seguirse al respecto.

¿A quién está destinado el presente Manual y cuáles son sus objetivos?

Como parte del compromiso del Grupo SAESA con la defensa de la libre competencia, la Gerencia Legal ha confeccionado el presente Manual de Cumplimiento de la Normativa de Defensa de la Libre Competencia.

Este Manual está dirigido a todos los asociados del Grupo SAESA y tiene los siguientes objetivos:

- Informar acerca de las nociones generales sobre la defensa de la libre competencia;
- Transmitir aquellos aspectos más importantes de las normas y principios legales destinados a proteger y promover la competencia en los mercados;
- Entregar recomendaciones sobre cómo actuar en aquellas situaciones en que pueda presentarse un riesgo de cometer conductas anticompetitivas;
- Llamar la atención sobre aquellas situaciones especialmente riesgosas;
- Dar a conocer los canales de consulta y denuncia interna en la materia.

En definitiva, con este Manual el Grupo SAESA quiere entregar a sus asociados las herramientas y conocimientos necesarios para que cada uno de ellos pueda discernir, distinguir y reconocer situaciones de riesgo en materia de libre competencia que requieran ser consultadas con la Gerencia Legal.

Asimismo, el compromiso del Grupo SAESA y de sus asociados debe ser proyectado y exigido a todos con quienes se relacionan, tanto autoridades como proveedores - comprendiendo a las firmas de auditoría, estudios jurídicos, distribuidores, contratistas, prestadores de servicios, consultores, trabajadores dependientes de éstos y otros terceros contratados para suministrar productos, materiales o para prestar servicios (profesionales o no) a la Compañía o a un tercero por cuenta de ésta-, y clientes.

Este Manual no puede ser considerado como un sustituto de la asesoría experta que deba ser requerida de la Gerencia Legal o incluso de expertos externos cuando sea necesario.

¿Qué hacer en caso de dudas sobre materias de libre competencia?

En caso de dudas o inquietudes en materia de libre competencia, se deben efectuar las consultas pertinentes a la Gerencia Legal del Grupo SAESA. El Grupo SAESA valora y promueve que sus asociados realicen consultas a su Gerencia Legal en aquellos casos en que existan dudas en materia de libre competencia, ya que así se pueden prevenir y detectar situaciones de riesgo para el Grupo SAESA y sus asociados. Ver Capítulo VIII de este Manual.

¿Qué hacer si se tiene conocimiento de posibles infracciones a las normas de defensa de la libre competencia?

En caso que alguno de los asociados del Grupo SAESA tome conocimiento de infracciones al presente Manual o a la normativa de defensa de libre competencia por parte de otros asociados del Grupo SAESA, o de sus proveedores o clientes, debe presentar la correspondiente denuncia interna. Ver Capítulo IX de este Manual.

III. ASPECTOS GENERALES SOBRE LA LIBRE COMPETENCIA

¿Qué es la libre competencia?

La libre competencia asegura el derecho de las empresas y personas a participar en igualdad de condiciones y de forma autónoma e independiente en las actividades económicas, ofreciendo la mejor combinación posible entre precio, calidad, seguridad, variedad e innovación. Con ello se obtiene, entre otros objetivos, la asignación eficiente de los recursos, el progreso técnico y el bienestar de los consumidores.

¿Cómo ha evolucionado la defensa de la libre competencia en Chile?

En los últimos años la defensa de la libre competencia en Chile ha adquirido un papel cada vez más importante. Nuestro país ha sido testigo de diversos casos en que connotadas empresas nacionales e internacionales han sido investigadas o condenadas por haber cometido conductas atentatorias contra la libre competencia, ya sea de manera independiente por cada agente económico o conjuntamente por dos o más de ellos. Dichos casos han sido ampliamente difundidos por los medios de comunicación social, impactando de manera importante la imagen de las empresas involucradas y poniendo de manifiesto cómo sus conductas han afectado negativamente a los consumidores finales.

En virtud de lo anterior, la legislación de defensa a la libre competencia en Chile ha experimentado diversas modificaciones en el último tiempo, destinadas principalmente a extender las conductas que se consideran como atentatorias contra la libre competencia, endurecer las sanciones aplicables a quienes efectúen dichas conductas y ampliar las facultades de las autoridades y organismos encargados de investigar y sancionar las conductas anticompetitivas.

¿Cuáles son las normas que defienden la libre competencia en Chile?

Las normas para la defensa de la libre competencia se encuentran principalmente contenidas en el Decreto Ley N° 211 (DL 211) del año 1973, el cual ha experimentado diversas modificaciones, siendo la última de ellas del año 2016.

Estas normas buscan la protección y promoción de la libre competencia en todo el territorio de Chile. De esta manera, los organismos de libre competencia de nuestro país también la han hecho aplicable, investigando y sancionando, conductas ejecutadas en el extranjero que podrían tener efectos en los mercados chilenos.

¿Qué autoridades están encargadas de defender la libre competencia en Chile?

Las principales autoridades chilenas encargadas de velar por la libre competencia son la Fiscalía Nacional Económica (FNE) y el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).

La FNE es una agencia especializada que tiene la tarea de investigar y acusar las infracciones al DL 211, fiscalizar el cumplimiento de las sanciones que se impongan a los infractores al

mismo, promover la defensa de la libre competencia y actuar como informante técnico del TDLC.

El **TDLC** es un tribunal especial, compuesto por 5 ministros (3 abogados y 2 economistas), cuya función exclusiva es prevenir, corregir, juzgar y sancionar los atentados contra la libre competencia.

De acuerdo a las últimas modificaciones a la Ley General de Servicios Eléctricos, el nuevo **Coordinador Eléctrico Nacional** también tiene competencia en materia de defensa a la libre competencia, ya que en caso de detectar indicios de actuaciones que podrían llegar a ser constitutivas de atentados a la libre competencia, deberá ponerlas en conocimiento de la FNE o de las autoridades que corresponda.

Asimismo, en el último tiempo se ha visto cómo otras organizaciones han tomado un rol cada vez más activo en materias de defensa de la libre competencia, especialmente el Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) y las asociaciones de consumidores. Estas organizaciones han participado en muchos de los casos relativos a atentados contra la libre competencia, velando especialmente por la protección de los derechos de los consumidores finales.

¿En qué mercados se pueden cometer conductas anticompetitivas?

Las conductas anticompetitivas se pueden presentar en todos los mercados o sectores productivos de la economía, ya sea que se trate de mercados regulados o no, incluyendo todos los mercados en los que participa el Grupo SAESA, tales como los mercados de servicios de generación, transmisión, distribución eléctrica y otros.

Los mercados regulados no están exentos de prácticas contrarias a la libre competencia, e incluso en ciertos casos existe mayor riesgo que en los mercados libres.

En Chile, la FNE y el TDLC han señalado que el mercado de servicios de distribución eléctrica en el que participa el Grupo SAESA, presenta características tales que acrecientan este riesgo, por lo que estamos llamados a estar especialmente atentos a nuestras conductas en esta materia.

IV. PRINCIPALES CONDUCTAS SANCIONADAS POR EL DL 211 Y RECOMENDACIONES DE ACTUACIÓN

¿Qué es una conducta anticompetitiva?

En términos generales, el DL 211 considera como atentado contra la libre competencia cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos.

¿Quiénes pueden cometer este tipo de conductas?

Cualquier persona, natural o jurídica, con o sin fines de lucro, puede cometer una conducta anticompetitiva. Puede ser una empresa o un grupo de empresas, sus directores, ejecutivos o trabajadores, una asociación gremial, un grupo de competidores, una empresa con sus proveedores o clientes, etc.

Es importante tener presente que el desconocimiento de la normativa de defensa de la libre competencia nunca es considerado una justificación o una atenuante ante una infracción, ni tampoco exime a la persona infractora de su responsabilidad legal.

¿Cómo saber si una conducta es anticompetitiva?

No existe un listado exhaustivo de aquellas conductas que se consideran atentatorias contra la libre competencia, sino que el carácter anticompetitivo de un hecho se debe analizar caso a caso. Asimismo, es importante hacer presente que no es necesario que un acto efectivamente afecte la libre competencia para que pueda ser sancionado conforme al DL 211, sino que basta con que dicho acto sea apto para potencialmente producir dicho efecto anticompetitivo.

En virtud de lo anterior, los actos y conductas descritas en este Manual no son las únicas conductas anticompetitivas que pueden ser sancionadas conforme al DL 211, sino que consisten en un breve resumen de las conductas anticompetitivas más comunes.

Este Manual busca entregar a los asociados del Grupo SAESA los conocimientos y herramientas necesarios para poder revisar las situaciones a las que día a día se enfrentan bajo la perspectiva de las normas de defensa de la libre competencia, permitiéndoles discernir si una situación concreta podría llegar a constituir una infracción requiriendo para estos efectos asesoría especializada.

Es por ello que en todos los casos en que existan dudas o inquietudes en materia de libre competencia, se deben efectuar las consultas pertinentes a la Gerencia Legal del Grupo SAESA (ver Capítulo VIII de este Manual).

A continuación se explicarán brevemente cuáles son las principales conductas sancionadas por el DL 211, considerando especialmente aquellos procesos y actividades que realiza el Grupo SAESA que son más susceptibles de presentar riesgos en materia de libre

competencia, y se darán consejos y recomendaciones de actuación ante este tipo de situaciones. En los siguientes capítulos nos referiremos a las siguientes conductas:

1. Relaciones con competidores (acuerdos horizontales);
2. Relaciones con proveedores y clientes (acuerdos verticales y conductas unilaterales);
3. Relaciones con empresas relacionadas;
4. Prácticas de competencia desleal;
5. Asociaciones gremiales;
6. Notificación operaciones de concentración.

1. Relaciones con competidores (acuerdos horizontales)

¿Cuál es la política del Grupo SAESA respecto a la determinación de sus condiciones de comercialización?

Todas las empresas son libres para fijar las condiciones de comercialización de sus productos y servicios de forma independiente. Por ello, el Grupo SAESA siempre determina sus precios y condiciones de comercialización de forma autónoma y unilateral, manteniendo criterios objetivos, razonables, autónomos y transparentes en la determinación e implementación de los precios, calidad, cantidad y otras condiciones de comercialización de los bienes y servicios que provee.

Considerando los mercados en los que el Grupo SAESA participa, lo anterior no es aplicable a aquéllos servicios que cuentan con una tarifa y condiciones reguladas por la autoridad competente.

¿Qué tipo de prácticas entre competidores son sancionadas por el DL 211?

El DL 211 sanciona los acuerdos horizontales o prácticas concertadas entre competidores que recaigan sobre cualquier variable de la competencia, tales como el precio o la cantidad de los bienes o servicios ofrecidos, o la repartición de zonas geográficas o clientes. A esto se le llama “colusión”. Con dichos acuerdos o prácticas los agentes económicos coludidos buscan eliminar la tensión competitiva que debe existir entre ellos, favoreciendo a los miembros del acuerdo o cartel por sobre los otros actores que no participen del mismo.

Los acuerdos entre competidores son considerados como la práctica anticompetitiva de mayor gravedad conforme a la legislación de defensa a la libre competencia, estando sancionada incluso con pena de cárcel, además de cuantiosas multas y otras sanciones.

Recomendaciones de conducta

- ✓ Siempre mantener criterios objetivos, transparentes, independientes y previamente establecidos para la determinación de los precios y condiciones de comercialización de cualquier producto o servicio ofrecido por el Grupo SAESA.

¿Quiénes son considerados “competidores” para estos efectos?

Para analizar quiénes se consideran competidores en materia de libre competencia, es necesario hacer un análisis caso a caso, con el objeto de determinar el mercado relevante en el que actúan los distintos agentes económicos involucrados en una conducta.

De esta manera se determina un mercado de productos o grupo de productos (o servicios), en un área geográfica en que éstos se producen o transan y en una época de tiempo, para lo que se consideran distintos criterios y elementos. Por ejemplo, se toman en cuenta la existencia de productos sustitutos, las barreras de entrada y salida, la elasticidad cruzada de la demanda, etc.

Por lo tanto, el Grupo SAESA participa de múltiples mercados relevantes, teniendo en algunos, mayor presencia que en otros, y participando en algunos como competidor, como proveedor, como comprador e incluso como fiscalizador. Ejemplos de lo anterior son: el mercado del servicio de distribución eléctrica limitado a cada una de las zonas de concesión o ampliado a todas ellas conjuntamente; el mercado de los servicios asociados a la distribución eléctrica; el mercado de la venta de electricidad a clientes libres; el mercado de la compra de materiales o servicios determinados; mercado público (licitaciones públicas), etc.

Para determinar quién puede ser considerado competidor de una o más empresas del Grupo SAESA, es necesario que primero se distinga en qué mercado estamos haciendo el análisis.

¿Qué tipo de acuerdos entre competidores son sancionados por el DL 211?

Desde la perspectiva de la normativa de defensa de la libre competencia, no es relevante la forma o tipo de acuerdo del que participen los competidores para que éste pueda ser sancionado.

De esta forma, el acuerdo anticompetitivo puede ser formal o informal, escrito u oral, puede estar contenido en correos electrónicos o en un documento físico o digital, puede haber sido acordado directamente entre los competidores o a través de un tercero (por ejemplo, un proveedor o una asociación gremial), etc. Sin importar la forma en que se materialice el acuerdo o práctica, incluso si es un acuerdo tácito, en la medida que el mismo esté destinado a restringir la libre competencia de los mercados o tenga la capacidad de restringirla, es siempre sancionable por la legislación de defensa a la libre competencia.

A continuación, revisaremos algunos aspectos o conductas específicas que son especialmente relevantes para los asociados del Grupo SAESA, en relación a los acuerdos o prácticas horizontales atentatorias contra la libre competencia.

Contacto con competidores

¿Por qué es relevante la forma en que se contactan las empresas competidoras entre sí?

Los acuerdos o prácticas colusorias se dan en muchos casos en el marco de un contacto directo o indirecto entre empresas competidoras en un determinado mercado. Las autoridades de defensa de la libre competencia pueden presumir la existencia de un acuerdo o práctica colusoria a raíz de la existencia de contacto entre empresas competidoras, ya sea directo o indirecto (a través de terceros tales como proveedores, clientes, asesores, etc.), ya sea por el contenido intercambiado entre los participantes o incluso por los hechos posteriores al intercambio.

Las recomendaciones contenidas en este Manual sobre contacto e intercambio de información se aplican no sólo a intercambios formales (reuniones, conferencias y llamadas telefónicas, cartas, correos electrónicos, presentaciones, etc.) sino también a los intercambios informales (en reuniones sociales, eventos de la industria, encuentros casuales fuera del horario o lugar de trabajo, etc.).

Recomendaciones de conducta

- ✓ En toda comunicación, escrita u oral, se debe ser cuidadoso sobre la información que se está entregando y el destinatario de la misma. En especial en las comunicaciones por escrito (cartas, correos electrónicos, mensajes de texto, etc.) se requiere especial cuidado en su redacción, con el fin de evitar que su contenido pueda ser interpretado por un tercero como una propuesta o un acto contrario a la libre competencia.

¿Es lícito tener en cuenta las condiciones de comercialización de empresas competidoras?

Si bien es legítimo considerar los precios y condiciones comerciales de la competencia en la determinación de los precios y condiciones del Grupo SAESA, aquellos sólo pueden ser obtenidos de fuentes públicas, por el Grupo SAESA o terceros contratados para dichos efectos.

Nunca debe usarse información comercial enviada directamente por un competidor o un tercero (proveedores, clientes, etc.). En caso de recibir información comercial de parte de un competidor, debe darse aviso inmediato a la Gerencia Legal, poniéndola en conocimiento de lo ocurrido.

Asimismo, es necesario documentar la fuente de la información comercial de competidores que sea utilizada por el Grupo SAESA, de forma de dejar constancia de que ha sido adquirida legítimamente. En caso que tenga dudas acerca de si es posible o no usar cierta información comercial de terceros, siempre acuda a la Gerencia Legal del Grupo SAESA.

¿Pueden los asociados del Grupo SAESA tener contacto con empresas competidoras?

Los asociados del Grupo SAESA no pueden tener conversaciones u otro tipo de intercambio con sus competidores, directamente o por medio de terceros (tales como proveedores, clientes, asesores, etc.), sobre temas competitivamente sensibles, tales como precios, costos, cantidades de producción, márgenes, promociones, métodos de distribución, nuevos productos o servicios, etc.

Recomendaciones de conducta

- ✓ En caso que alguna conversación entre un asociado del Grupo SAESA y un competidor o un tercero se dirija hacia temas comercialmente sensibles, se debe poner término inmediato a dicha conversación, informando al competidor que el Grupo SAESA determina sus condiciones de comercialización en forma autónoma y unilateral, e informar inmediatamente lo ocurrido a la Gerencia Legal del Grupo SAESA.

¿Pueden los asociados del Grupo SAESA intercambiar información con empresas competidoras?

Los asociados del Grupo SAESA no deben enviar o recibir información comercialmente sensible de parte de sus competidores, ya sea directamente o por medio de terceros, por ningún medio, sea éste verbal, correo electrónico, mensaje de texto o cualquier otro. Este tipo de conductas facilita la comisión de prácticas colusorias y puede ser un elemento que lleve a las autoridades a presumir la existencia de acuerdos entre competidores.

En caso que algún competidor envíe a algún asociado del Grupo SAESA cualquier tipo de información comercialmente sensible, está prohibido utilizarla y se debe dar aviso inmediato a la Gerencia Legal para que ésta adopte las medidas necesarias.

Recomendaciones de conducta

- ✦ Nunca tratar con terceros ajenos al área del Grupo SAESA temas laborales o de negocios de los cuales usted sabe, tiene conocimiento o maneja información comercialmente sensible de la empresa
- ✦ Nunca tratar con terceros ajenos al área del Grupo SAESA temas laborales o de negocios de los cuales usted sabe, tiene conocimiento o maneja información comercialmente sensible de proveedores, contratistas o clientes.

¿Cómo debe ser tratada la información comercialmente sensible?

La información comercialmente sensible, tanto del Grupo SAESA como de terceros (tales como clientes o proveedores), debe tratarse de manera confidencial y reservada. Es por ello que es recomendable hacer presente explícitamente a los clientes y proveedores acerca del carácter reservado y confidencial de la información entregada por el Grupo SAESA, y utilizar formatos escritos que expresen dicho carácter (en correos electrónicos, en documentos impresos y digitales, etc.).

No se debe fomentar ni facilitar el intercambio de información comercialmente sensible entre terceros competidores entre sí, tales como clientes, proveedores u otros, por ningún medio oral o escrito. Las negociaciones del Grupo SAESA con cada proveedor o cliente son estrictamente bilaterales, por lo que no puede intervenir en ellas ningún otro proveedor o cliente adicional. No se debe enviar o dar a conocer a un determinado cliente o proveedor información comercialmente sensible recibida por miembros del Grupo SAESA de parte de otro cliente o proveedor.

Ante cualquier duda sobre la forma en que se puede enviar, recibir o utilizar información de terceros o propia del Grupo SAESA, debe recurrir a la Gerencia Legal, y será asesorado sobre cómo proceder en cada caso particular.

¿Pueden existir acuerdos entre empresas del Grupo SAESA y sus competidores?

En la medida que un acuerdo entre competidores no tenga aptitud o fines anticompetitivos, puede tratarse acuerdos legítimos, como ocurre por ejemplo en el caso de un consorcio, unión

temporal de proveedores (UTP) o *joint venture* entre competidores para un proyecto en particular. Sin perjuicio de esto, en esos casos se debe ser especialmente cuidadoso con el intercambio de información que se produzca tanto durante su etapa de negociación como durante su desarrollo, ya que ésta no puede versar sobre datos comercialmente sensibles que puedan dar lugar a una conducta anticompetitiva, y deben circunscribirse estricta y directamente al acuerdo y proyecto en cuestión.

Existen también actividades concertadas entre competidores que son permitidas, siempre que sus fines no afecten la libre competencia, como ocurre por ejemplo programas a nivel industrial sobre asuntos ambientales o de seguridad. Sin embargo, nuevamente es necesario ser cuidadosos con la información que se pone a disposición y los acuerdos que se tomen al respecto, evitando bajo toda circunstancia incurrir en acuerdos que afecten o puedan afectar la libre competencia en el mercado de que se trate.

También puede ser lícita la existencia de algún tipo de contacto entre miembros de empresas competidoras, por ejemplo, en el marco de las asociaciones gremiales. Ello sólo será legítimo en la medida que dichas empresas competidoras en ningún caso se refieran a temas o entreguen información propia o ajena comercialmente sensible. Profundizaremos sobre lo relativo a las asociaciones gremiales más adelante en este Manual.

Pruebas de referencia (*Benchmark*)

¿Qué son las pruebas de referencia o *benchmarking*?

Las pruebas de referencia o *benchmarking* consisten en el examen que una empresa realiza respecto a las acciones o prácticas de negocios de otra empresa competidora, con el fin de evaluar y mejorar sus propios procesos y condiciones.

¿Es lícito efectuar pruebas de referencia?

Las pruebas de referencia generalmente promueven la competencia entre empresas competidoras. Sin embargo, en ciertos casos pueden originar problemas desde la óptica de la libre competencia, ya que consisten en la observación de empresas competidoras y, por tanto, contienen información comercialmente sensible de las mismas.

No obstante lo anterior, las pruebas de referencia en ámbitos que no digan relación con negocios o ámbitos de la libre competencia, tales como mejores prácticas en prevención de riesgos, recursos humanos o personas, ética, integridad, sustentabilidad, gobiernos corporativos, responsabilidad social empresarial, gestión de riesgos, eficiencia en procesos de control e indicadores de gestión, etc., son lícitos y aceptados. Parte de la política del Grupo SAESA consiste en tomar un rol protagónico en estos temas, de forma de colaborar activamente y de la mejor manera en el mejoramiento de los estándares aplicables a los mismos, ya sea al interior del Grupo SAESA o sirviendo de referente para la implementación o mejoramiento en cualquier empresa, rubro o línea de negocios.

¿Cómo deben realizarse las pruebas de referencia por parte del Grupo SAESA?

Las pruebas de referencia que realice el Grupo SAESA deben ser siempre aprobadas por el superior jerárquico con el visto bueno de la Gerencia Legal, realizarse conforme a un plan previamente establecido y, en lo posible, ser desarrolladas por una empresa externa dedicada a estas actividades.

Las características más importantes que deben cumplir los reportes y procesos de pruebas de referencia son:

- ✓ El reporte debe ser preciso y claro (no dar lugar a especulaciones).
 - ✓ La información contenida en los reportes debe provenir de fuentes públicas (por ejemplo: contenido de las memorias de las empresas, sitios web de libre acceso, publicaciones, etc.). En ningún caso los asociados del Grupo SAESA pueden contactar directamente a la competencia para la obtención de dicha información, ni recibir o enviar a competidores información comercialmente sensible.
 - ✓ La información contenida en los reportes debe ser completa, no selectiva.
 - ✓ Sólo los asociados del Grupo SAESA calificados para cada proceso deben ser quienes tomen conocimiento de los reportes.
 - ✓ Deben realizarse con una periodicidad previamente establecida, evitando que tengan una frecuencia mayor a la justificable.
 - ✓ En caso que el reporte se encargue a un tercero, éste deberá obligarse a cumplir con los criterios anteriores.
- ✗ Nunca la información obtenida mediante *benchmarking* puede ser utilizada para fines contrarios a la libre competencia.

Acuerdos horizontales en licitaciones

¿Es posible cometer prácticas colusorias en procesos de licitación?

Los riesgos de cometer acuerdos o prácticas colusorias no desaparecen por el hecho de que las adquisiciones que realice un agente económico o los contratos que éste celebre se realicen por medio de procesos de licitación, ya sean públicos o privados.

¿En qué consisten las prácticas colusorias en licitaciones?

La colusión en licitaciones consiste en manipular o defraudar el proceso competitivo que naturalmente debería producirse entre los agentes económicos que participan en una licitación. Lo anterior puede ocurrir, entre otras, de las siguientes formas:

- Haciendo fracasar un proceso de licitación;
- Manipulando dicho proceso para obtener sobreprecios.

¿En qué consisten las prácticas colusorias destinadas a hacer fracasar una licitación?

Esta situación ocurre cuando los agentes económicos quieren evitar participar en una licitación que no les es conveniente o que los obliga a competir.

Para ello, los llamados a participar se ponen de acuerdo de manera de hacer fracasar la licitación, ya sea acordando no participar en la misma, o presentando ofertas superiores a las de mercado o que no cumplan los requisitos mínimos establecidos en las bases de licitación.

Aunque puede no reportar beneficios inmediatos a los licitantes coludidos, esta colusión entorpece la libre competencia que debería darse en todo proceso de licitación y, por lo mismo, ha sido sancionada en Chile y en el extranjero.

¿Es lícito que una empresa decida no participar en una licitación?

Sí, es legítimo que una empresa decida no participar en una licitación, siempre que dicha decisión obedezca a consideraciones individuales de dicha empresa y sea adoptada en forma autónoma por la misma, y no mediante un acuerdo con empresas competidoras llamadas a participar en dicho proceso licitatorio.

¿En qué consisten las prácticas colusorias destinadas a manipular una licitación?

Esta situación ocurre cuando los participantes de un proceso de licitación se coluden con la finalidad de obtener un precio mayor al que habrían obtenido de haber competido libremente, o se reparten cuotas o mercados geográficos, en perjuicio del licitante.

De esta forma, los participantes de la licitación se ponen de acuerdo en quién será el ganador de la misma y en cómo distribuirán el beneficio adicional obtenido, así como en aquellas conductas que llevarán a cabo para disimular su actuar anticompetitivo.

Recomendaciones de conductas ante licitaciones

Considerando que el Grupo SAESA participa de manera constante en licitaciones, ya sea como empresa licitante o como empresa oferente, todos los asociados son llamados a seguir las siguientes recomendaciones de conducta:

Cuando el Grupo SAESA es la empresa licitante

- ✓ Siempre utilizar bases de licitación previamente aprobadas por la Gerencia Legal y cumplir los procedimientos previamente establecidos para estos efectos por el Área de Licitaciones
- ✓ Apegarse de manera estricta a las bases de la licitación.
- ✗ No comunicar a los participantes la identidad de los demás participantes.
- ✗ No comunicar a los participantes el contenido de las negociaciones sostenidas con los demás participantes.

- ✘ Nunca comunicar a los participantes el contenido de las ofertas presentadas por los demás participantes (salvo en caso que, conforme a las bases de la licitación, la oferta ya se hubiese hecho pública).

Cuando el Grupo SAESA participa como oferente en una licitación

- ✓ Apegarse de manera estricta a las bases de la licitación.
- ✓ Mantener las comunicaciones y relaciones unilaterales con la empresa licitante.
- ✓ Tener especial cuidado de resguardar la confidencialidad de los términos de negociación que ha realizado el Grupo SAESA en relación a la licitación, ya sea con la empresa licitante o con contratistas o proveedores para efectos de preparar la oferta.
- ✓ Tener especial cuidado de resguardar la confidencialidad del contenido de la oferta que se está preparando y también una vez que ha sido presentada.

- ✘ Evitar cualquier comunicación con otras empresas competidoras en relación a la licitación, ya sea que se tenga conocimiento o no de su participación en la misma.
- ✘ No preguntar a competidores si están participando o no en determinada licitación, sobre el desarrollo de sus negociaciones con la empresa licitante ni sobre el contenido.
- ✘ No preguntar a proveedores si están participando con otros interesados o licitantes, ni mucho menos las condiciones, valores y volúmenes del producto requerido u ofertado.

- En caso que algún competidor le solicite información sobre la participación del Grupo SAESA en una licitación, manifieste a dicha persona su disconformidad con la pregunta y termine la comunicación en ese momento. Dé aviso conforme a la vía de denuncia interna contenida en el Capítulo IX de este Manual.

2. Relaciones con proveedores y clientes (acuerdos verticales y conductas unilaterales)

¿Qué tipo de conductas con proveedores y clientes son sancionadas por el DL 211?

El DL 211 castiga aquellas conductas anticompetitivas que consistan en el abuso que una empresa hace de su posición dominante en un determinado mercado, con la finalidad de preservar u obtener una renta monopólica. Dichas prácticas anticompetitivas pueden ser realizadas:

- Unilateralmente por parte de un agente económico (abusos unilaterales); o
- Involucrar actores de distintos niveles de la cadena de producción y comercialización (acuerdos verticales).

¿Cómo se determina si una conducta constituye un abuso de posición dominante?

La determinación de si una conducta constituye o no un abuso ilegítimo de una posición dominante depende de diversos factores que deben ser analizados caso a caso, tales como la estructura de mercado, la participación de mercado del agente económico, su solidez financiera, las barreras de entrada existentes, etc.

Las autoridades chilenas podrían considerar que una o más empresas del Grupo SAESA tienen una posición dominante en uno o más de los mercados en los que participa, por lo que su actuar y el de sus asociados en sus relaciones con proveedores y clientes debe desarrollarse con especial cuidado.

a. Relaciones con proveedores

¿Cuál es la política del Grupo SAESA respecto a la elección y terminación de sus relaciones con proveedores?

La decisión de iniciar o terminar las relaciones comerciales con sus proveedores es de exclusiva competencia del Grupo SAESA, quien la debe tomar de forma autónoma y libre. Sin perjuicio de lo anterior, en aquellos casos en que existan dudas acerca de la terminación de las relaciones entre el Grupo SAESA y alguno de sus proveedores, como en aquellos casos en que dicho proveedor tiene un alto grado de dependencia del Grupo SAESA, es necesario consultar de forma previa a la Gerencia Legal.

¿Cómo son las negociaciones del Grupo SAESA con sus proveedores?

Las negociaciones que se desarrollen entre el Grupo SAESA y sus proveedores son estrictamente bilaterales, de forma que en ella no deben involucrarse otros proveedores ni debe utilizarse información entregada por proveedores distintos a aquel con el que se está negociando.

Dichas negociaciones son confidenciales, por lo que la información entregada y recibida por el Grupo SAESA en el marco de dichas negociaciones debe mantenerse en estricta reserva.

El Grupo SAESA realiza sus negociaciones buscando obtener legítimamente las mejores condiciones comerciales competitivas posibles, siempre cumpliendo estrictamente con las normas de defensa de la libre competencia.

A continuación, nos referiremos brevemente a algunas conductas que deben ser evitadas por el Grupo SAESA y sus asociados en sus relaciones con los proveedores, ya que podrían ser consideradas como atentatorias contra las normas de defensa de la libre competencia.

Licitaciones realizadas por el Grupo SAESA en calidad de licitante

Conforme a los criterios ya establecidos por el Grupo SAESA, algunas de las contrataciones para proveerse de productos o servicios son realizadas mediante licitaciones. El hecho de que se realice una licitación para estos efectos no exime al Grupo SAESA de incurrir en eventuales conductas contrarias a la libre competencia durante el proceso para la elección del oferente que resulte adjudicado.

Durante las licitaciones, además de considerar todas las demás prevenciones contenidas en este Manual sobre acuerdos con proveedores, es necesario tener presente las siguientes recomendaciones de conducta:

- ✓ Siempre utilizar bases de licitación previamente aprobadas por la Gerencia Legal y cumplir los procedimientos previamente establecidos por el Área de Licitaciones para estos efectos.
- ✓ Apegarse de manera estricta a las bases de la licitación.
- ✓ Ser especialmente cuidadosos en licitaciones de servicios o productos en los que el Grupo SAESA tenga un poder de compra dominante en un mercado determinado, para evitar incurrir en abusos.
- ✓ Mantener y resguardar la confidencialidad de la información recibida por los participantes en la licitación, incluido el contenido de su oferta.
- ✓ En caso que la licitación sea cerrada y sólo se permita la participación de empresas previa invitación del Grupo SAESA, la determinación del número e identidad de los invitados debe obedecer estrictamente a criterios objetivos, transparentes y razonables previamente establecidos.
- ✓ Mantener la publicidad y transparencia de los procesos de apertura y adjudicación de las ofertas, ya sea mediante actos a los que puedan asistir los oferentes o al menos levantando actas de los mismos, idealmente certificadas por algún ministro de fe.
- ✓ Respecto de las ofertas que resulten rechazadas, explicitar en la comunicación al oferente la razón objetiva para el rechazo.

- ✗ Evitar la realización de licitaciones en conjunto con competidores del Grupo SAESA, salvo instrucciones, requerimientos o recomendaciones por parte del regulador eléctrico (Comisión Nacional de Energía) o el Coordinador Eléctrico Nacional, en cuanto a licitaciones de contratos de suministro de compraventa de energía y potencia para clientes regulados, o licitaciones para la construcción de obras de ampliación o extensión de Subestaciones o circuitos de líneas eléctricas del Sistema Eléctrico Nacional, entre otras.

- ✘ No expresar preferencias de proveedores a contratar a las personas llamadas a decidir la adjudicación en una licitación en particular.
- ✘ No preparar las bases, los términos y requerimientos de una licitación con el objeto de excluir o de favorecer a algún proveedor en particular. En caso que se requiera contratar, con una justificación objetiva y razonable, a un proveedor en específico, se debe optar por realizar una negociación directa con dicho proveedor y no una licitación (la que en todo caso sería sólo aparente).

Fijación de precios de venta (precios sugeridos)

¿Cómo determina el Grupo SAESA los precios de sus productos y servicios?

En los mercados no regulados en que participa, el Grupo SAESA es libre y autónomo para determinar los precios de venta de sus productos y servicios a sus clientes, privilegiando aquellas condiciones comerciales que sean más beneficiosas para el Grupo SAESA, en estricto cumplimiento de la normativa de defensa a la libre competencia.

Ningún proveedor puede imponer al Grupo SAESA o forzarlo a adherir precios de venta de sus productos a los clientes finales (precios sugeridos). En caso que algún proveedor intente forzar al Grupo SAESA a adherir a sus precios de venta sugeridos, se debe dar aviso inmediato a la Gerencia Legal, quien indicará las medidas que se deberán adoptar en cada caso.

Discriminación arbitraria entre proveedores

¿Qué criterios utiliza el Grupo SAESA para elegir a sus proveedores?

El Grupo SAESA es libre para elegir con cuáles proveedores contrata. Sin perjuicio de lo anterior, la decisión de elegir un proveedor por sobre otro debe siempre basarse en justificaciones objetivas, generales y razonables. Ejemplos de este tipo de criterios objetivos son: precio, calidad, facilidades de entrega, pronta entrega, garantías otorgadas.

Los asociados del Grupo SAESA no pueden discriminar entre sus proveedores de manera arbitraria o caprichosa. Es necesario consultar previamente a la Gerencia Legal respecto a aquellas prácticas o condiciones que podrían ser interpretadas como una discriminación arbitraria por parte del Grupo SAESA respecto a sus proveedores.

Recomendaciones de conducta

- ✓ Establecer previamente los criterios objetivos, generales y razonables que serán considerados al momento de elegir un proveedor.
- ✓ Al momento de decidir la contratación o término de un proveedor, hacerlo conforme a las políticas previamente establecidos por el Grupo SAESA para estos efectos (Licitación de servicios; Licitación de materiales y equipos; Comprar materiales y equipos con cotización; Comprar productos retail).
- ✓ La decisión de contratar o terminar el contrato de un proveedor debe recaer en más de una persona, ojalá de áreas distintas dentro del Grupo SAESA.

- ✘ Nunca tomar la decisión de elegir a un proveedor sobre el otro basado en razones meramente personales de quien toma la decisión (por ejemplo contratar a alguien por relaciones de amistad o parentesco, o poner término a un contrato por problemas personales con uno de sus trabajadores).

Restricciones contractuales anticompetitivas

¿Qué tipo de condiciones o restricciones contractuales a los proveedores deben ser evitadas?

Los contratos que celebre el Grupo SAESA con sus proveedores no deben contener restricciones que no sean inherentes a la naturaleza del suministro o servicio del que trate el contrato respectivo. De esta forma, está prohibido condicionar la contratación con un proveedor al hecho que el mismo no contrate con empresas competidoras del Grupo SAESA, que lo haga en condiciones más desfavorables o que tome cualquier acción en contra de dichos competidores o, en general, cualquier acuerdo que restrinja la libre disponibilidad o circulación de los bienes o servicios que suministra el proveedor.

No obstante lo indicado precedentemente, en caso que el Grupo SAESA participe en licitaciones públicas o privadas, ya sea individualmente o mediante *Joint Ventures* o uniones temporales de proveedores (UTP), y con el objeto de resguardar la confidencialidad de la información relativa a precios, procesos constructivos, modelos de negocios, política financiera y otros, se podrá solicitar a asesores, proveedores y contratistas, su exclusividad de contratación con el Grupo SAESA para la presentación de la oferta, pero siempre limitado exclusivamente al respectivo proceso de licitación.

¿Qué tipo de condiciones o restricciones contractuales son especialmente riesgosas?

Hay ciertas condiciones de contratación que son especialmente riesgosas desde el punto de vista de la defensa a la libre competencia. Por ello, siempre se debe consultar previamente a la Gerencia Legal a la hora de acordar con un proveedor:

- ✘ Cláusulas que contengan acuerdos de compra exclusiva por parte del Grupo SAESA, es decir, aquellos acuerdos que prohíban al proveedor vender sus productos a terceros no pertenecientes al Grupo SAESA;
- ✘ Cláusulas que contengan acuerdos de exclusividad por parte del proveedor, es decir, aquellos acuerdos que prohíban al proveedor contratar o mantener relaciones comerciales con terceros no pertenecientes al Grupo SAESA;
- ✘ Cláusulas de nación más favorecida;
- ✘ Otras cláusulas o acuerdos similares, especialmente aquellos que tengan efectos similares a la exclusividad.

b. Relaciones con clientes

Al referirnos a clientes en este capítulo no se está haciendo referencia a clientes regulados en el marco de la prestación de servicios que prestan empresas del Grupo SAESA que cuentan

con una concesión de servicio de distribución eléctrica. En relación a otros servicios prestados por SAESA que puedan estar parcialmente regulados, como ocurre en el caso de los peajes de transmisión de electricidad u otros, deben considerarse sólo aquellos aspectos que sean aplicables según sea el caso.

¿Cuál es la política del Grupo SAESA respecto a la determinación de las condiciones de comercialización de sus productos y servicios?

El Grupo SAESA negocia con sus clientes de forma libre, independiente y bilateral, procurando obtener los mejores precios y condiciones posibles para el Grupo SAESA, dando cumplimiento en todo momento a las normas de defensa de la libre competencia y todas las demás normas aplicables.

¿Cómo son las negociaciones del Grupo SAESA con sus clientes?

Las negociaciones del Grupo SAESA con sus clientes son bilaterales, de forma que en ella no deben involucrarse otros clientes ni debe utilizarse información entregada por clientes distintos a aquel con el que se está negociando.

Dichas negociaciones son confidenciales, por lo que la información entregada y recibida por el Grupo SAESA en el marco de dichas negociaciones debe mantenerse en estricta reserva.

A continuación, nos referiremos brevemente a algunas conductas que deben ser evitadas por los integrantes del Grupo SAESA en sus relaciones con los clientes, ya que podrían ser consideradas como atentatorias contra las normas de defensa de la libre competencia.

Fijación de precios de reventa (precios sugeridos)

¿Puede el Grupo SAESA determinar o sugerir los precios de reventa de los productos que provee?

Los clientes del Grupo SAESA que a su vez comercialicen lo adquirido son libres para comercializar o vender los productos que hayan adquirido de éste y para fijar los precios de venta de dichos productos a terceros.

El Grupo SAESA no puede imponer o acordar con sus clientes los precios o las condiciones a los que éstos venderán los productos que hayan adquirido del Grupo SAESA (precios sugeridos).

Contratos atados o imposición de condiciones adicionales de contratación

¿Qué son los contratos atados?

La normativa de defensa de la libre competencia prohíbe los contratos atados, es decir, aquellos casos en que un agente económico subordina la celebración de un contrato o la venta de un producto o servicio, a la aceptación de prestaciones adicionales que no tienen relación con el objeto mismo del contrato.

El Grupo SAESA no debe condicionar la venta de productos o servicios a sus clientes a la aceptación por parte de éstos de otros productos o servicios ofrecidos por el Grupo SAESA, sin que exista una justificación económica objetiva y razonable.

¿En qué consiste la imposición de condiciones adicionales de contratación?

Debe tenerse especial cuidado con la imposición a los clientes del Grupo SAESA de condiciones adicionales de contratación que no tengan relación objetiva con el objeto del contrato celebrado (por ejemplo, obligación de no comprar productos a la competencia o cláusulas de nación más favorecida).

Asimismo, los asociados del Grupo SAESA deben ser muy cuidadosos con la incorporación de cláusulas que tiendan a generar una obligación de exclusividad de sus clientes con el Grupo SAESA (como por ejemplo, descuentos por fidelidad).

Siempre se debe consultar previamente a la Gerencia Legal antes de acordar o proponer cláusulas como las previamente descritas a los clientes del Grupo SAESA.

Discriminación arbitraria con clientes

¿Cómo elige el Grupo SAESA los clientes con los que contrata?

El Grupo SAESA es libre para elegir con qué clientes contrata, salvo en aquellos casos en que la normativa eléctrica le impone la obligación de contratar con determinadas personas o empresas, en la medida que éstas cumplan las condiciones establecidas en la legislación (tales como, por ejemplo, la obligación de dar suministro eléctrico a los clientes regulados, la obligación de conexión para Pequeños Medios de Generación Distribuidos –PMGD-, la obligación de otorgar acceso abierto en el segmento de transmisión eléctrica, entre otras).

Sin perjuicio de lo anterior, la decisión de elegir un cliente por sobre otro debe siempre basarse en justificaciones objetivas, generales y razonables, basadas en criterios económicos y comerciales. De esta forma, los integrantes del Grupo SAESA no pueden discriminar entre sus clientes de manera arbitraria o caprichosa.

Recomendaciones de conducta

- ✓ Establecer de manera previa qué condiciones se tomarán en consideración para decidir si contratar o no a un potencial cliente, las que deben ser objetivas, generales y razonables.
- ✓ Durante un proceso de negociación o de licitación, solicitar a los interesados en contratar con el Grupo SAESA sólo aquellos antecedentes que sean estrictamente necesarios para determinar si cumplen o no con las condiciones exigidas para la contratación.
- ✗ La decisión de contratar o no con un potencial cliente no puede recaer en la opinión de una sola persona, aunque sea una persona con un alto cargo dentro de la empresa.

¿Cómo se comporta el Grupo SAESA frente a sus clientes?

El Grupo SAESA trata a sus clientes de manera no discriminatoria. Si bien es legítimo hacer diferencias en los precios u otras condiciones de comercialización ofrecidas a los distintos clientes del Grupo SAESA, las mismas deben fundamentarse en criterios objetivos, generales y económicamente razonables (por ejemplo, descuentos por volumen, por formas de pago, etc.).

Asimismo, en aquellos casos en que la normativa eléctrica impone al Grupo SAESA la obligación de contratar con determinadas personas o empresas, en la medida que éstas cumplan las condiciones establecidas en la legislación, no es lícito exigir requisitos técnicos, comerciales o de otro tipo que sean más estrictos o diferentes a aquellos establecidos en la normativa, con el objeto de negarse a contratar con determinadas personas o empresas, o discriminar arbitrariamente entre distintos clientes.

En general, el criterio a aplicar es el deber de tratar igual a los que se encuentran en la misma condición objetiva.

Los asociados del Grupo SAESA deben consultar previamente a la Gerencia Legal en caso que tengan duda sobre si ciertos descuentos o condiciones ofrecidas a sus clientes pueden ser considerados como atentatorias contra la libre competencia.

Recomendaciones de conducta

- ✓ Contar con condiciones generales de contratación que sean aplicables a todos los productos vendidos o servicios prestados por el Grupo SAESA. Estas condiciones deben ser redactadas en términos tales que sean aplicables en todos los casos y que no sea necesario hacer adaptaciones caso a caso, permitiendo que sean consideradas como condiciones mínimas de contratación para cualquier cliente. No deben contener cláusulas abusivas.
- ✓ Contar con modelos de contrato aplicables a los distintos servicios y productos ofrecidos, que cuenten con las adecuaciones necesarias e incluso, en caso de ser necesario, con distintas modalidades u opciones que puedan ser ofrecidas y negociadas con los clientes.
- ✓ Establecer un precio base para cada producto o servicio ofrecido por el Grupo SAESA, explicitando los criterios (objetivos, generales y razonables) que permitan acceder a descuentos y el monto de los mismos.
- ✓ Establecer respecto de cada producto o servicio ofrecido por el Grupo SAESA los requerimientos técnicos mínimos para acceder a los mismos.
- ✓ En caso de situaciones únicas en las que el cliente requiere un servicio o producto “a la medida”, consultar con la Gerencia Legal con el objeto de visar las condiciones a ser ofrecidas.
- ✗ No aceptar distinciones en los precios o condiciones técnicas o contractuales con un cliente que no esté dispuesto a otorgar a otro cliente que se encuentre en las mismas condiciones objetivas.

- ✘ No aceptar distinciones en los precios o condiciones técnicas o contractuales que no tengan una base objetiva o que difieran de las previamente establecidas por el Grupo SAESA.

Negativa a contratar

¿Puede el Grupo SAESA negarse a contratar con un determinado cliente?

Salvo en aquellos casos en que la normativa eléctrica impone la obligación de contratar con determinadas personas o empresas, en la medida que éstas cumplan las condiciones establecidas en la legislación (tales como, por ejemplo, la obligación de dar suministro eléctrico a los clientes regulados, la obligación de conexión para Pequeños Medios de Generación Distribuidos –PMGD-, la obligación de otorgar acceso abierto en el segmento de transmisión eléctrica, entre otras), el Grupo SAESA es libre de elegir a sus clientes de forma autónoma, velando por obtener las mejores condiciones económicas posibles, siempre en cumplimiento de la normativa aplicable. Adicionalmente, la decisión del Grupo SAESA en este sentido no puede basarse en criterios que puedan constituir una discriminación arbitraria.

Sin embargo, la negativa a contratar con algún cliente determinado llevada a cabo por un actor económico que posee un activo esencial o indispensable en un determinado mercado, puede ser considerada como un abuso de la posición dominante de dicho agente económico, en la medida que no tenga una justificación objetiva y económicamente razonable (por ejemplo, escasez o falta de disponibilidad de los productos, falta de solvencia del cliente, etc.).

¿En qué criterios puede fundamentarse la decisión del Grupo SAESA de no contratar con algún cliente determinado?

La negativa del Grupo SAESA a vender o contratar con algún cliente en particular debe siempre fundamentarse en criterios objetivos, generales y económicamente razonables, sobre todo en aquellos casos en que dicho cliente no tiene alternativas reales de suministro o en que dicho cliente pueda ser considerado o puede convertirse en competidor del Grupo SAESA. En aquellos casos en que la normativa eléctrica impone la obligación de contratar con determinadas personas o empresas, en la medida que éstas cumplan las condiciones establecidas en la legislación, el Grupo SAESA no puede negarse a contratar con los mismos.

En caso de existir dudas sobre si es procedente o no la negativa del Grupo SAESA a vender o contratar con determinados clientes, es necesario efectuar previamente la respectiva consulta a la Gerencia Legal.

Recomendaciones de conducta

- ✓ Establecer de manera previa los requisitos y condiciones mínimas que alguien interesado en contratar un servicio o comprar un producto ofrecido por el Grupo SAESA debe cumplir. En la medida de lo posible, publicar dichas condiciones, o al

menos tenerlas disponibles y entregarlas a cualquiera que demuestre interés en contratar con el Grupo SAESA.

- ✘ Nunca negarse a prestar un servicio o vender un producto a una persona interesada sin indicar de manera clara y precisa las razones objetivas para dicha negativa.

Precios predatorios

¿En qué consisten los precios predatorios?

La práctica de precios predatorios ocurre cuando un actor económico comercializa sus productos por debajo de sus costos, con la finalidad de impedir la entrada de un nuevo competidor al mercado o de eliminar o “disciplinar” a uno ya existente. Luego de obtener dicho efecto, el referido agente económico sube sus precios, abusando de la posición dominante que ha adquirido en el mercado, obteniendo así rentas monopólicas y recuperando las pérdidas en las que incurrió al vender bajo costo.

¿Es lícito efectuar conductas predatorias?

Está absolutamente prohibido a los integrantes del Grupo SAESA la realización de conductas predatorias.

Sin perjuicio de lo anterior, en ciertas ocasiones es lícita la venta de productos bajo los costos, en la medida que exista una justificación económica objetiva y se deba a circunstancias temporales y excepcionales y sin intención anticompetitiva (por ejemplo, liquidación de stock, promoción temporal de un producto, etc.).

Recomendaciones de conducta

- ✓ Establecer de manera previa, objetiva y precisa los casos en que estará permitido vender productos bajo sus costos, estableciendo un límite máximo de tiempo que tiene que ser de la menor duración posible.
- ✘ Nunca realizar una rebaja en los precios de un producto o servicio bajo sus costos ante la llegada de un nuevo competidor, incluso si la finalidad no fuese la de dificultar o impedir su entrada, o forzar su salida.

c. Relación con clientes que son a la vez proveedores

Es posible que dentro del Grupo SAESA se presente la situación de tener que relacionarse con una empresa que detenta al mismo tiempo el carácter de cliente y de proveedor. En estos casos, es necesario procurar que sean distintas áreas del Grupo SAESA las que manejen las negociaciones y relaciones con la contraparte, distinguiendo si comparece en su carácter de proveedor o de cliente, solicitando en la medida de lo posible que dicha parte haga lo mismo respecto de su relación con el Grupo SAESA.

Estas precauciones permitirán evitar que se utilice en un caso información que se obtuvo para la empresa con otro fin.

d. Relación con clientes que son a la vez competidores

En caso que el interesado en contratar un servicio o comprar un producto del Grupo SAESA sea al mismo tiempo competidor, se le deben aplicar exactamente las mismas condiciones que se le exigen a cualquier tercero. Adicionalmente, en estos casos, deberá mantenerse la información de la compra confidencial dentro del Grupo SAESA, con el objeto de que el área que gestiona los servicios en los que dicho interesado es competidor no cuente con información comercial sensible que pueda afectar una libre y sana competencia entre ellos.

3. Relaciones con empresas relacionadas

¿Cuál es la situación de las distintas empresas del Grupo SAESA desde la perspectiva de la libre competencia?

Las distintas empresas que forman el Grupo SAESA desarrollan sus actividades comerciales en mercados diferentes, muchos de los cuales se encuentran relacionados entre sí, existiendo asimismo relaciones verticales entre ellos. En virtud de lo anterior, algunas de las empresas que forman parte del Grupo SAESA se encuentran integradas verticalmente.

¿Qué situaciones son especialmente riesgosas en materia de libre competencia respecto a las relaciones entre empresas del Grupo SAESA?

Si bien no existe una prohibición que impida a una empresa contratar con una empresa relacionada, es necesario ser especialmente cuidadoso en las condiciones comerciales existentes acordadas entre ellas, para efectos de evitar abusos verticales u otras conductas anticompetitivas.

Hay situaciones que se dan entre empresas relacionadas que son especialmente riesgosas desde la óptica de la defensa de la libre competencia, tales como:

- Decisión de una empresa de contratar con una empresa relacionada en lugar de con una empresa competidora de esta última.
- Decisión de terminar la relación comercial existente con una empresa que al mismo tiempo es competidora de una empresa relacionada.
- Otorgamiento de condiciones especiales para una empresa relacionada en comparación con las ofrecidas a un competidor de ésta.

¿Qué tipo de conductas anticompetitivas se podrían dar en las relaciones entre empresas pertenecientes al Grupo SAESA?

Las conductas anticompetitivas que se podrían cometer en el marco de las relaciones entre empresas del Grupo SAESA son, por ejemplo:

- ✘ Conductas arbitrariamente discriminatorias que beneficien a las empresas del Grupo SAESA por sobre empresas no relacionadas;
- ✘ Prácticas de exclusión de competidores de alguna de las empresas del Grupo SAESA por parte de otra de las empresas pertenecientes al mismo;
- ✘ Subsidios cruzados, esto es, básicamente cuando una empresa financia las pérdidas que obtiene en un mercado mediante los ingresos generados en otro mercado en el que tiene una posición dominante.

Con este tipo de prácticas, una empresa del Grupo SAESA estaría afectando la libre competencia que debería existir en el mercado de otra de las empresas del Grupo SAESA, al existir una integración vertical entre empresas relacionadas.

¿Cuál es la política del Grupo SAESA en las relaciones con empresas relacionadas?

El Grupo SAESA trata a sus proveedores y clientes de forma no discriminatoria, sean terceros o empresas relacionadas. Sólo se pueden hacer diferencias que se fundamenten en criterios objetivos, generales y económicamente razonables.

De esta forma, una empresa perteneciente al Grupo SAESA puede legítimamente preferir contratar con otra empresa de dicho grupo por sobre una empresa competidora de esta última, en la medida que ello se fundamente en criterios objetivos y económicamente justificados, incluido, pero no limitado a, criterios de seguridad o de calidad.

Asimismo, las normas y recomendaciones que se entregaron anteriormente para las relaciones que existan entre el Grupo SAESA y sus proveedores o clientes (intercambio de información, negociaciones, condiciones de contratación, etc.) son igualmente aplicables para las relaciones que existan entre empresas que forman parte del Grupo SAESA.

¿Puede una empresa del Grupo SAESA utilizar información que se encuentra en poder de una empresa relacionada?

Si bien existe cierta información que el Grupo SAESA maneja de manera agregada, todo lo que diga relación con información comercial sensible que una empresa del Grupo SAESA tiene en su poder para un fin determinado no puede ser puesta a disposición de la misma empresa o de una relacionada para un fin distinto, a menos que se trate de información pública a la que cualquier competidor puede acceder, o que el cliente consienta en ello.

Esto se aplica en el caso de la información de clientes. Así, por ejemplo, la información de consumo de potencia y energía de un cliente regulado, o la información de su comportamiento de pago, que se encuentra en poder exclusivo de una empresa concesionaria de servicio de distribución de electricidad en virtud de la concesión de la que es titular, esta información no puede ser entregada por la concesionaria a una empresa generadora de electricidad con el objeto de negociar un contrato de suministro de electricidad con dicho cliente (previa transformación a cliente libre). Este ejemplo es especialmente sensible por cuanto hace referencia a información obtenida en la explotación de una concesión de un servicio público esencial y podría ser considerada por las autoridades como un subsidio cruzado en beneficio de la empresa relacionada.

Distinto es el caso en el que dicho cliente pone a disposición de la empresa generadora o incluso de la distribuidora, su propia información de consumo para efectos de solicitar una asesoría energética y optimizar su esquema tarifario buscando una mayor eficiencia energética, ya que en este caso la empresa prestando la asesoría no estaría utilizando en su beneficio información que un competidor no estaría en condiciones de obtener.

Otro ejemplo de subsidio cruzado puede presentarse al momento de utilizar el proceso de facturación y cobro de electricidad a clientes regulados para incorporar la facturación y cobro de otro tipo de servicios distintos a los concesionados. Sobre este punto, la propia autoridad regulatoria prohibió incorporar en dicha facturación publicidad de servicios o productos.

Tampoco puede una empresa del Grupo SAESA poner a disposición de una empresa relacionada información comercial sensible de sus proveedores, contratistas, clientes e incluso competidores, cuando se trata de información que obtuvo, por ejemplo, en el marco de una licitación realizada por la primera empresa o una negociación directa de un contrato o proyecto en particular.

4. Prácticas de competencia desleal

¿Qué son las prácticas de competencia desleal?

Las prácticas de competencia desleal consisten en todas aquellas conductas que sean contrarias a la buena fe o a los usos honestos en materia comercial e industrial. Algunos ejemplos de actos de competencia desleal son:

- El abuso de la reputación ajena.
- Divulgación de hechos o afirmaciones falsas que afecten la reputación de un tercero.
- Indicaciones o aseveraciones que conduzcan a error respecto a los bienes o servicios ofrecidos.
- Comparaciones falaces entre bienes o servicios propios o ajenos.
- Inducción a la infracción contractual con competidores.
- Ejercicio abusivo de acciones judicial.
- Imposición de cláusulas o condiciones de contratación abusivas.

¿Cómo se sancionan los actos de competencia desleal?

Las prácticas de competencia desleal se encuentran sancionadas por la Ley que Regula la Competencia Desleal. Asimismo, cuando dichos actos de competencia desleal son ejecutados con la finalidad de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante en un mercado, son sancionables bajo el DL 211.

5. Asociaciones gremiales

¿Qué son las asociaciones gremiales?

Las asociaciones gremiales son organizaciones sin fines de lucro constituidas con la finalidad de promover el desarrollo y protección de las actividades que son comunes a sus miembros.

¿Son lícitas las asociaciones gremiales?

Las asociaciones gremiales son lícitas, ya que conllevan en importantes beneficios para sus miembros, los consumidores y el mercado en general, lo cual en último término favorece la libre competencia en el mismo.

Sin embargo, las asociaciones gremiales conllevan riesgos importantes desde la óptica de la defensa a la libre competencia, ya que por medio de las mismas pueden materializarse ilícitos anticompetitivos, en especial prácticas colusorias o de coordinación entre competidores.

Como consecuencia de lo anterior, todo ingreso del Grupo SAESA a cualquier asociación gremial debe ser previamente puesta en conocimiento de la Gerencia Legal y aprobada por ésta.

¿Qué materias no deben ser tratadas en las asociaciones gremiales?

Como consecuencia del riesgo que conllevan las asociaciones gremiales en materia de defensa de la libre competencia, hay ciertas materias o prácticas que no deben ser adoptadas en su contexto, por tender a o favorecer la existencia de prácticas colusorias. Entre dichas materias se encuentran las siguientes:

- ✗ Intercambio de información comercialmente sensible.
- ✗ Determinación de con qué proveedores o clientes contratar y con cuáles no hacerlo.
- ✗ Intercambio de información relativa a políticas de costos, márgenes, precios, cantidades, promociones u otras políticas comerciales de clientes, proveedores y competidores.
- ✗ Implementación de códigos o estándares de conducta, o de calidad o características de los productos o servicios comercializados, que tiendan a reducir la competencia, eliminar competidores o impedir la entrada de nuevos actores al mercado.
- ✗ Obligatoriedad de adoptar las recomendaciones de la asociación gremial o existencia de sanciones para quienes decidan no adoptarlas.
- ✗ Exclusión de miembros de la asociación que cumplan los requisitos y condiciones objetivas necesarias para pertenecer a la misma.

¿Qué normas es necesario seguir al momento de intercambiar información en el marco de una asociación gremial?

Los asociados del Grupo SAESA que lo representen en una asociación gremial sólo pueden intercambiar información cumpliendo con las siguientes normas, salvo cuando sea información disponible al público en general:

- ✓ El intercambio de información no debe ser frecuente ni obligatorio para los miembros de la asociación gremial.
- ✓ La información debe entregarse de forma agregada y general, sin estar individualizada por agentes o áreas geográficas o líneas de mercado específicas.
- ✓ La información intercambiada debe ser histórica, no actual ni proyectada.

¿Qué se debe hacer si se presencian prácticas anticompetitivas en una asociación gremial?

En caso que un asociado del Grupo SAESA que lo represente en alguna asociación gremial presencie alguna práctica anticompetitiva o el intercambio de información comercialmente sensible entre los asociados de la misma, debe oponerse expresamente a ello y exigir que se deje constancia de su oposición en las actas o documentos respectivos.

En caso que dichas prácticas o intercambios de información continúen, es recomendable abandonar la reunión y solicitar que se deje constancia de ello en el acta respectiva. En ciertos casos, y previa consulta con la Gerencia Legal del Grupo SAESA, puede ser necesario que éste definitivamente abandone la asociación gremial correspondiente.

6. Notificación operaciones de concentración

¿Qué es una operación de concentración?

Una operación de concentración ocurre cuando dos empresas que no formaban parte de un mismo grupo empresarial y eran previamente independientes entre sí, dejen de serlo, ya sea que ello ocurra por medio de una fusión, adquisición de derechos, asociación o adquisición de activos, o de una forma distinta.

¿Por qué son relevantes las operaciones de concentración desde la óptica de la libre competencia?

Las operaciones de concentración normalmente son lícitas y tienen como efecto una mejora en la eficiencia de las empresas concentradas, lo cual favorece la competencia de los mercados en los que participan.

Sin embargo, en ocasiones las operaciones de concentración pueden afectar negativamente la libre competencia, al otorgar o aumentar la posición dominante de las empresas concentradas.

¿Qué obligación existe respecto a las operaciones de concentración en materia de libre competencia?

El DL 211 establece que deben informarse a la FNE, de forma previa a su perfeccionamiento, aquellas operaciones de concentración que produzcan efectos en Chile, en la medida que

- La suma de las ventas de los agentes que planean concentrarse, durante el ejercicio anterior, supere las UF 1.800.000; y
- Al menos dos de los agentes económicos que planean concentrarse, por separado y durante el ejercicio anterior, hayan generado ventas en Chile por un monto igual o superior a UF 290.000.

Los montos indicados previamente se calculan considerando todo el grupo empresarial al que pertenecen las empresas que planean concentrarse.

¿Qué tipo de participaciones cruzadas entre empresas competidoras deben informarse?

Asimismo, el DL 211 establece que se debe informar a la FNE la adquisición, directa o indirecta, por una empresa o alguna entidad de su grupo empresarial, de más de un 10% del capital de una empresa competidora.

Dicha adquisición debe ser informada a la FNE dentro de los 60 días siguientes a su materialización, en la medida que tanto la empresa adquirente, o su grupo empresarial, como la adquirida tengan, por separado, ingresos anuales por ventas que excedan las UF 100.000 en el último año calendario.

7. Interlocking

¿Qué es el *interlocking*?

El *interlocking* es una nueva conducta anticompetitiva incorporada el 2016 al DL 211 por la que se sanciona 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 exceden las 100.000 UF en el último año calendario.

En todo caso, la infracción a la normativa de defensa de la libre competencia se materializa si transcurridos 90 días corridos desde el término del año calendario en que fue superado el referido umbral, se mantuviere la participación simultánea en tales cargos.

¿Cuáles se consideran “cargos ejecutivos relevantes”?

El DL 211 no determina cuáles son los “cargos ejecutivos relevantes” para efectos de configurarse un *interlocking*, ya que esto dependerá en gran medida de la estructura organizativa de cada empresa. En cada caso será en definitiva el TDLC el que determine si un cargo determinado entra o no dentro de esta calificación.

Sin perjuicio de lo anterior, es posible considerar al menos en esta categoría a los gerentes generales, gerentes comerciales, gerentes legales, gerente de administración y finanzas, conforme a las organizaciones tradicionales.

¿Por qué se prohíbe el *interlocking*?

La figura de directores o ejecutivos cruzados entre competidores puede poner en riesgo la defensa de la libre competencia, ya que se trata de personas que ocupan cargos de dirección y ejecución en las empresas, por lo que tienen la facultad de tomar decisiones comerciales de relevancia respecto de empresas que deben competir entre sí.

Se produce en estos casos una disminución de los incentivos a competir y una disponibilidad de información entre competidores que de otra manera no existiría, pudiendo incluso producirse una especie de colusión de hecho.

Recomendaciones de conducta

- ✓ Al momento de ofrecer y aceptar un cargo de director o un cargo ejecutivo relevante, siempre tener en cuenta otros cargos de director o ejecutivo que la persona tiene de manera simultánea.
- ✓ Para estos efectos, hacer siempre una interpretación amplia del concepto “cargo ejecutivo relevante” y “empresas competidoras entre sí” para disminuir los riesgos.
- ✓ Dentro del primer mes calendario de cada año, hacer una revisión de los directorios y cargos ejecutivos relevantes de todas las empresas del Grupo SAESA con el objeto de identificar eventuales situaciones de *interlocking* y ponerles término antes del plazo legal para evitar que se configure una infracción. El área a cargo de esta tarea es el Comité de Gobierno Corporativo.

V. INVESTIGACIONES DE LA FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA

¿Quién investiga posibles conductas contrarias a la libre competencia?

La Fiscalía Nacional Económica es la encargada de desarrollar las investigaciones de posibles conductas contrarias a la libre competencia. Estas investigaciones pueden ser iniciadas por la propia FNE de oficio o ante la denuncia de un tercero. En caso que exista un denunciante, la identidad del mismo es mantenida por la FNE en carácter de confidencial.

Además, en la investigación puede participar, a solicitud de la Fiscalía Nacional Económica, la Policía de Investigaciones, así como Carabineros de Chile en ciertos casos.

¿De qué manera puede verse involucrado el Grupo SAESA o sus asociados en una investigación de la FNE?

El Grupo SAESA o sus asociados podrían verse involucrados en una investigación de la FNE como denunciados, como afectados si la investigación involucra sus conductas o como terceros cuando la FNE solicite el aporte de información a una investigación.

El Grupo SAESA sostiene una política de plena cooperación con las autoridades para la obtención de información relacionada con la defensa y promoción de la libre competencia.

Adicionalmente, es importante tener presente que toda persona involucrada en una investigación de la FNE (ya sea la empresa o sus asociados) tienen derechos que los protegen, como lo son el poder ser asesorados por un abogado, el tener acceso al expediente de la investigación, el poder solicitar la confidencialidad de todo o parte de los antecedentes que se aportan, etc.

¿Qué hacer en caso de recibir un requerimiento de información o una notificación de la FNE?

En caso que un asociado del Grupo SAESA reciba un requerimiento de información o una notificación de la FNE, debe proceder inmediatamente a dar aviso a la Gerencia Legal [*incorporar teléfono y nombre del cargo con el que se tiene que contactar*], enviando copia del documento recibido e indicando la persona, la forma y la fecha en la que lo recibió. Será la Gerencia Legal la que, en el marco de la política de plena cooperación con la autoridad, dará las instrucciones sobre cómo proceder ante un requerimiento o notificación de este tipo.

En algunos casos se trata de solicitudes de información que deberán ser contestados dentro de un plazo determinado. En otros casos, la FNE puede solicitar la declaración de una o más personas, o notificar del inicio de una investigación en la que el Grupo SAESA esté involucrado.

En ningún caso está permitido omitir la comunicación a la Gerencia Legal o dar respuesta al requerimiento o notificación sin instrucción previa de dicha Gerencia. Cabe tener presente que ante una solicitud de información de la FNE, existen razones legales que permiten solicitar al TDLC su rechazo o es necesario determinar la confidencialidad de ciertos

antecedentes, por lo que todo requerimiento debe necesariamente ser evaluado por la Gerencia Legal.

Tampoco está permitido dar noticia del requerimiento de información o notificación recibido o de su contenido a personas distintas del gerente del área del receptor y de la Gerencia Legal, ya sea a asociados del Grupo SAESA, sus proveedores, competidores o terceros.

Existen también investigaciones que, con conocimiento del Presidente del TDLC, la FNE mantiene en reserva con el objeto de evitar perjuicio a la eficacia de la investigación. Es decir, es posible estar involucrado en una investigación de la FNE como afectado sin tener conocimiento de ello.

¿Qué hacer en caso que un funcionario de la FNE o de la PDI visite alguna dependencia del grupo SAESA en el marco de una investigación?

En ese caso, la persona que reciba al funcionario debe solicitarle que se identifique como representante de la autoridad exhibiendo su credencial y tomar nota de sus datos. De inmediato debe contactar por teléfono a la Gerencia Legal, ya sea a:

- i) Sebastián Sáez Rees, Gerente Legal & Asesor Ético y Compliance Officer
sebastian.saez@saesa.cl
64 2385210

quien le proporcionará la orientación sobre el curso a seguir.

Debe informarse al funcionario que, aun cuando la política del Grupo SAESA es la de colaborar con la autoridad, la materia debe ser tratada con la Gerencia Legal, por lo que es necesario esperar su respuesta.

En cualquier caso, el trato debe mantenerse siempre en términos respetuosos y colaborativos.

¿Qué facultades tiene la FNE durante una investigación?

En toda investigación, la FNE puede solicitar los antecedentes que estime necesarios para el análisis de la conducta investigada. Dicha solicitud puede ser a organismos públicos, personas jurídicas y personas naturales, ya sea que se trate de personas afectadas o no por la investigación. También puede llamar a declarar a las personas que considere que pueden aportar antecedentes para la investigación.

Adicionalmente, en ciertos casos y previa autorización judicial, la FNE con auxilio de la PDI o de Carabineros, puede:

- Entrar a recintos públicos o privados;
- Allanar y descerrajar;
- Registrar e incautar objetos (como computadores y teléfonos celulares, ya sean institucionales o personales) y documentos;

- Interceptar toda clase de comunicaciones (por ejemplo por teléfono o celular, por mensajes de texto, por correo físico o electrónico);
- Ordenar a empresas de telecomunicaciones entregar copias y registros de comunicaciones.

Lo que NUNCA debe hacerse ante investigación de la FNE

- ✘ Nunca omitir o dilatar el aviso a la Gerencia Legal del Grupo SAESA.
- ✘ Nunca entregar información ante un requerimiento de la FNE sin previa aprobación de la Gerencia Legal.
- ✘ Nunca ocultar información o entregar información falsa, ya sea al superior, a la Gerencia Legal o a cualquier autoridad.
- ✘ Nunca sostener comunicaciones, internas o externas, por escrito o verbales, que en una investigación ante la FNE no estarían dispuestos a exhibir o relatar.
- ✘ Nunca borrar archivos de sistemas informáticos (computadores, dispositivos de almacenamiento, celulares) o destruir documentos con el objeto de que ocultarlos de los superiores, de la Gerencia Legal o de cualquier autoridad.
- ✘ Nunca poner en conocimiento de personas distintas al superior o Gerencia Legal de la existencia de un requerimiento de información o de una investigación por la FNE.
- ✘ Nunca obstruir la acción de las autoridades de libre competencia durante una investigación.

¿Cómo termina una investigación de la FNE?

Una vez que la FNE haya analizado los antecedentes de una investigación, y considere que no necesita antecedentes adicionales, su investigación puede terminar de distintas maneras dependiendo si considera que existe o no una conducta contraria a la libre competencia.

- ✓ No se ha demostrado una conducta contraria a la libre competencia: la FNE archivará la investigación y así se lo comunicará al afectado.
- ✘ Si la FNE considera que ha existido una o más conductas contrarias a la libre competencia, pueden ocurrir distintos escenarios:
 - El o los infractores llegan a un acuerdo extrajudicial con la FNE, el que luego tendrá que ser aprobado por el TDLC.
 - La FNE presenta acciones ante el TDLC solicitando la aplicación de sanciones a los infractores.
- Puede ocurrir que el caso investigado tenga matices, y aunque no se hubiese demostrado una conducta infractora, sí se identificaron riesgos o situaciones dudosas. En esos casos la FNE puede acudir al TDLC para solicitarle que revise el asunto pero en carácter de no contencioso (una consulta), para solicitarle que emita una recomendación de cambio de normativa o para requerirle que dicte instrucciones generales al respecto.

VI. JUICIOS ANTE EL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

¿Cuáles son las materias que son decididas por el TDLC?

El TDLC es el tribunal especializado llamado a aplicar el DL 211, cuya función es prevenir, corregir y sancionar los atentados a la libre competencia. En este marco, el TDLC puede tomar sus decisiones conforme a distintos procedimientos, dependiendo de la naturaleza del asunto que se le presenta:

- Procedimiento contencioso: Ante un requerimiento de la FNE o la demanda de un tercero, el TDLC juzgará si una situación constituye o no infracción al DL 211, y en caso afirmativo aplicará las sanciones que dicha ley establece para el caso. Este procedimiento es lo que corresponde a un juicio propiamente tal y contará con una etapa de discusión que permite a cada parte presentar sus argumentos y defensas, y una etapa en la que se presentarán sus pruebas.
- Procedimiento no contencioso: A solicitud de cualquier interesado, el TDLC determinará si un asunto, en el que no existe un conflicto entre partes, puede infringir las normas del DL 211. En este caso, el TDLC puede fijar condiciones que el hecho, acto o contrato deberá cumplir para evitar la infracción. Esto ocurre por ejemplo cuando se solicita al TDLC que se pronuncie sobre el contenido de las bases de una licitación antes de su aplicación, se dictan instrucciones de carácter general o se revisa una fusión entre empresas (en casos distintos a los de notificación obligatoria a la FNE).
- Aprobación de acuerdos extrajudiciales: En los casos en que la FNE suscribe acuerdos extrajudiciales con los agentes económicos involucrados en sus investigaciones, el TDLC toma conocimiento del acuerdo y oye a los interesados, debiendo aprobar o rechazar el acuerdo.
- Expediente de recomendación normativa: En los casos en que, por solicitud de la FNE, de un tercero o por iniciativa del propio TDLC, se considere necesario modificar alguna ley o reglamento por estimarlos contrarios a la libre competencia, el TDLC hace una propuesta en este sentido al Presidente de la República. En este tipo de procedimientos pueden aportar antecedentes todos los interesados. En los últimos años se han iniciado este tipo de expedientes en materia de servicios asociados al suministro de energía eléctrica, sobre construcción y compartición de infraestructura de soporte emplaza bajo bienes nacionales de uso público, sobre derechos de uso de frecuencias de espectro radioeléctrico, entre otros.
- Otros asuntos especiales: como el nombramiento de comisiones arbitrales en contratos de concesión pública, resolver oposiciones de particulares a exhibir información solicitada por la FNE, etc.

VII. SANCIONES DEL DL 211

Cualquier infracción a la normativa de defensa de la libre competencia puede resultar en graves e importantes perjuicios no sólo al Grupo SAESA sino que también para todas las personas que hubiesen estado involucrados en ella.

El Grupo SAESA reitera su compromiso por la defensa y promoción de la libre competencia, y lo refuerza declarando que NUNCA la infracción a la normativa de la libre competencia puede ser aceptada ni considerada como una solución.

¿Cómo se aplican las sanciones del DL 211?

Las sanciones que el DL 211 establece para el caso de conductas contrarias a la libre competencia son impuestas por el TDLC en la sentencia definitiva que dicta al término de un juicio.

¿Qué tipo de sanciones contempla el DL 211?

Existen 3 grandes tipos de sanciones:

- Sanciones del art. 26;
- Sanciones civiles;
- Sanciones penales.

Sanciones del art. 26 del DL 211

- Modificar o poner término a los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos.
- 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 contrarios a las disposiciones del DL 211.
- Aplicar alguna de las siguientes multas a beneficio fiscal:
 - 30% de las ventas del infractor correspondientes a la línea de productos o servicios asociados a la infracción, durante el periodo por el cual ésta se haya extendido, o hasta el doble del beneficio económico reportado por la infracción.
 - Multas hasta por UTA 60.000 (\$33.000.000.000 aprox.), si no es posible determinar las ventas o el beneficio.

Sobre las multas, es importante tener presente que:

- Cuando las multas sean impuestas a la empresa, responden solidariamente sus directores, administradores y personas que se hayan beneficiado con el acto y hayan participado en su realización.
- Podrán también ser obligados a pagar multas los directores, administradores y toda persona que haya intervenido en el acto respectivo. En este caso, ni los socios, accionistas, ni la empresa pueden pagar por ellos.

- Para la determinación del monto de la multa se considera, entre otras, las siguientes circunstancias: el beneficio económico obtenido con motivo de la infracción, la gravedad de la conducta, el efecto disuasivo, la calidad de reincidente, la capacidad económica del infractor y la colaboración que haya prestado a la FNE antes o durante la investigación.
- En caso de acuerdos horizontales y por 5 años, el TDLC puede imponer las siguientes sanciones:
 - Prohibición de contratar con órganos del Estado o en el que éste realice aportes; Congreso Nacional y Poder Judicial.
 - Prohibición de adjudicarse concesiones otorgadas por el Estado.
- En caso de no notificar una operación de concentración: imponer una multa a beneficio fiscal de hasta 20 UTA (\$11.000.000 aprox.) por cada día de retraso desde el perfeccionamiento de la operación.

Estas sanciones prescriben en un plazo de 3 años desde la ejecución de la conducta, plazo que se amplía a 5 años contados desde que cesen en el mercado los efectos imputables a la conducta en el caso de los acuerdos horizontales.

Sanciones civiles

En caso que una persona sea condenada por una infracción al DL 211, además de las sanciones de su art. 26, deberá indemnizar todos los perjuicios que su conducta hubiese causado durante el período que se haya extendido la infracción, los que serán determinados por el TDLC una vez que ya dictó su sentencia declarando la infracción.

La indemnización civil puede ser solicitada por quienes sufrieron perjuicios hasta 4 años después que la sentencia definitiva del TDLC hubiese quedado ejecutoriada.

Sanciones penales

- El delito: El que celebre u ordene celebrar, ejecute u organice 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
- Las penas aplicables:
 - 3 años y un día a 10 años de privación de libertad (presidio menor en su grado máximo a presidio mayor en su grado mínimo). De esta sanción se castigará al menos con 1 año efectivo de privación de libertad.
 - Inhabilitación absoluta temporal en su grado máximo (7 años y un día a 10 años) para ejercer el cargo de director o gerente en sociedades anónimas

abiertas o especiales, empresas del Estado o en que éste tenga participación, o en una asociación gremial o profesional.

- Prescripción: La responsabilidad penal puede ser perseguida hasta 10 años después que la sentencia definitiva del TDLC haya quedado ejecutoriada.

VIII. CONSULTAS

Considerando que el contenido de este Manual pretende ayudar a formar criterios de discernimiento en todos los asociados del Grupo SAESA, pero en ningún caso puede abarcar todas las situaciones y contextos que podrían llevar a afectar la libre competencia a la que nos enfrentamos a diario, el llamado es siempre a consultar sobre el contenido del Manual y especialmente ante situaciones que puedan tener alguna implicancia en esta materia.

El canal de consulta en materias de libre competencia para el Grupo SAESA es el siguiente:

Consultar Sebastián Sáez Rees, Gerente Legal & Asesor Ético y Compliance Officer

sebastian.saez@saesa.cl

64 2385210

O dirigir la consulta a través de la plataforma www.integridadcorporativa.cl

IX. DENUNCIAS

En caso que cualquier asociado del Grupo SAESA tenga la sospecha de que hubo o puede haber conductas o situaciones de las que en este Manual se han descrito como contrarias a la libre competencia, se le solicita hacer la correspondiente denuncia interna según se indica a continuación.

Efectuar la denuncia interna al Comité de Integridad del Grupo SAESA, integrado por:

- i) Jorge Castillo Quiroz, Director de Auditoría Interna, Presidente del Comité de Integridad del Grupo SAESA
jorge.castillo@saesa.cl
64 23855111

- ii) Sebastián Sáez Rees, Gerente Legal & Asesor Ético y Compliance Officer
sebastian.saez@saesa.cl
64 2385210

O dirigir la denuncia interna a través de la plataforma www.integridadcorporativa.cl

En la medida de lo posible, la denuncia interna deberá contener la mayor cantidad de información y detalles posibles sobre la conducta o situación de que se trate, y quien realice la denuncia interna debe estar dispuesto a colaborar con el Comité de Integridad con el objeto de realizar la investigación correspondiente de la manera más eficiente y efectiva posible.

El Grupo SAESA garantiza a todos sus asociados que una denuncia interna de esta clase será tratada de manera confidencial y asegura que de la misma no se derivarán consecuencias negativas por el solo hecho de denunciar.

En caso que un asociado del Grupo SAESA se enfrente a conductas contrarias a la libre competencia, la forma correcta de actuar es precisamente hacer la denuncia interna correspondiente, por cuanto cada uno de nosotros está llamado a velar por la protección y defensa de la libre competencia en nuestro lugar de trabajo.

X. INCENTIVOS Y MEDIDAS DISCIPLINARIAS

El incumplimiento de las disposiciones y recomendaciones del presente Manual; como asimismo, no denunciar eventuales o posibles incumplimientos que haya tomado conocimiento, puede traer aparejada sanciones en contra del asociado, pudiendo incluso ponérsele término al contrato de trabajo por incumplimientos graves de las obligaciones que les impone el contrato.

Del mismo modo, el buen comportamiento y desempeño del trabajador, siendo un referente para el resto de la organización en cuanto a los valores de transparencia e integridad, incluyendo la defensa a la libre competencia, es objeto de evaluación anual en el Sistema de Evaluación, Desarrollo y Recompensa (SEDR) del Grupo SAESA.

MENSAJE FINAL

El Grupo SAESA llama a cada uno de sus asociados a hacer propio el compromiso de defensa y promoción de la libre competencia.

Este compromiso se vive conociendo las normas y recomendaciones contenidas en este Manual, con el objeto de formarse un criterio de discernimiento que le permita a cada uno analizar prudentemente y distinguir en las situaciones que día a día se le presentan, si su actuar o el de otros puede tener implicancias en materia de libre competencia o incluso llegar a constituir una infracción a sus normas, contando con las vías de consulta y de denuncia interna necesarias para revisar o poner fin a estas situaciones.

La defensa y promoción de la libre competencia es responsabilidad de todos.