



Manual de Libre Competencia

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	3
II.	OBJETIVO.....	3
III.	ALCANCE	3
IV.	MODELO DE PREVENCIÓN DE INCUMPLIMIENTOS A LA LIBRE COMPETENCIA	4
V.	SOBRE LA LEY DE LIBRE COMPETENCIA	5
VI.	CONDUCTAS SANCIONADAS	6
VII.	CONDUCTAS RELEVANTES QUE ATENTAN A LA LIBRE COMPETENCIA.....	7
VIII.	SANCIONES POR CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS	10
IX.	CONSEJOS PRÁCTICOS "LO QUE DEBE Y NO DEBE HACER"	12
X.	GUÍA DE CÓMO PROCEDER ANTE VISITAS DE FUNCIONARIOS DE LA FNE.....	14

I. INTRODUCCIÓN

Compañía Electro Metalúrgica S.A. y sus filiales en Chile (en adelante, conjuntamente denominadas "ME Elecmetal") está sujeta a leyes y normas que regulan su conducta empresarial. En este sentido ME Elecmetal se compromete a mantener una política de estricto cumplimiento a dichas leyes y normas, de esta forma el presente manual se inserta en la aplicación de un modelo de prevención al incumplimiento a la normativa de Libre Competencia, y complementar las actuales políticas internas de Anticorrupción y Fraude aprobada en sesión de Directorio de fecha 26 de octubre de 2017 y los Estándares de Conducta en los Negocios, última actualización diciembre 2015.

Es de vital importancia para ME Elecmetal el cumplimiento de la normativa que regula la libre competencia. Esta normativa, regula las prácticas de negocio y, en particular, las relaciones con nuestros competidores, clientes y proveedores.

II. OBJETIVO

El objetivo del presente Manual de Libre Competencia, está orientado a difundir y cumplir con el compromiso de respetar íntegramente las normas de defensa de la libre competencia y buscar servir de guía a todos los funcionarios de ME Elecmetal, con el fin de prevenir infracciones, entregar lineamientos y recomendaciones básicas sobre cómo actuar en la materia.

III. ALCANCE

El presente manual aplica para todos los funcionarios de ME Elecmetal y sus filiales en Chile.

IV. MODELO DE PREVENCIÓN DE INCUMPLIMIENTOS A LA LIBRE COMPETENCIA

El Modelo de Prevención de Incumplimientos a la Libre Competencia de ME Elecmetal consiste en un proceso de monitoreo, a través de diversas herramientas, sobre los procesos o actividades que se encuentran expuestos a los riesgos de comisión de los ilícitos señalados en el Decreto de Ley N°211 y sus modificaciones, con el principal objetivo de prevenir y detectar oportunamente la eventual materialización de dichos riesgos.

En el siguiente diagrama se encuentran las principales actividades o componentes que forman el modelo de prevención de infracciones a la libre competencia.



Prevención: Se traduce en acciones tales como:

- Funcionamiento del Comité de Ética.
- Capacitaciones regulares sobre Libre Competencia.
- Manual de Libre de Competencia.
- Identificación e Incorporación de Riesgos de Cumplimiento en la matriz de riesgos de la empresa.
- Estándares de conducta en los negocios.

Detección: Se traduce en acciones tales como:

- Auditorías de cumplimiento a los controles.
- Administración de una línea de consulta y denuncia.
- Entrevistas a ejecutivos y asesores legales.

Solución: Se traduce en acciones tales como:

- Respuestas a consultas realizadas a través del Comité de Ética.
- Proponer medidas correctivas y/o disciplinarias frente a las denuncias recibidas.
- Adopción de acciones mitigantes de los riesgos de incumplimiento del DL 211.
- Informar, coordinar y proponer medidas al Directorio, a través de su Comité de Directores.

Monitoreo: Se traduce en acciones tales como:

- Actualización permanente del modelo.
- Aplicación de mecanismos de evaluación que permitan reforzar e incentivar la actualización de los conocimientos de los funcionarios de la empresa en materia de libre competencia.
- Monitorear la efectiva implementación de las medidas correctivas y/o sanciones que potencialmente imponga la organización o la autoridad competente en materia de libre competencia.

V. SOBRE LA LEY DE LIBRE COMPETENCIA

1) ¿Qué es la libre competencia?

En relación con el concepto libre competencia, se ha señalado que “la finalidad de la legislación antimonopolios, contenida en el cuerpo legal citado Decreto Ley N°211, no es sólo la de resguardar el interés de los consumidores sino más bien la de salvaguardar la libertad de todos los agentes de la actividad económica, sean ellos productores, comerciantes o consumidores, con el fin último de beneficiar a la colectividad toda, dentro de lo cual, por cierto, tienen los consumidores importante papel. En otras palabras, el bien jurídico protegido es el interés de la comunidad de que se produzcan más y mejores bienes y se presten más y mejores servicios a precios más convenientes, lo que se consigue asegurando la libertad de todos los agentes económicos que participen en el mercado”.¹

2) ¿Por qué es necesario proteger la competencia en los mercados?

La competencia, en particular, incentiva a que los negocios mejoren su desempeño, desarrollen nuevos productos y respondan a necesidades cambiantes. En efecto, gracias a la competencia se logran, entre otros, los siguientes beneficios: (i) producir bienes y servicios al menor costo posible; (ii) satisfacer de un mejor modo la demanda de los consumidores; (iii) mejorar la calidad de los bienes y servicios ofrecidos en el mercado; (iv) incentivar el desarrollo de nuevos productos y métodos de producción; (v) competir eficientemente en mercados globalizados; (vi) incrementar las oportunidades de empleo; y (vii) mejorar el nivel de vida de la población mediante el crecimiento del ingreso.

3) ¿Cuál es la legislación chilena aplicable en materia de libre competencia?

La legislación chilena sobre libre competencia se encuentra contenida principalmente en el Decreto Ley N°211², el que tiene por objeto principal promover y defender la libre competencia en los mercados. En síntesis, en dicho Decreto Ley se establecen, entre otros, los siguientes aspectos:

- Se señalan cuáles son las figuras o conductas que atentan contra la libre competencia y cuáles son las sanciones aplicables en caso de infracción;
- Se señala la organización, funciones y atribuciones del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) y de la Fiscalía Nacional Económica (FNE); y
- Se señala el procedimiento mediante el cual se tramitan las causas ante el TDLC.

4) ¿Quiénes son las autoridades chilenas encargadas de velar por la libre competencia en los mercados?

Los encargados de velar por la libre competencia son: la FNE, el TDLC y la Corte Suprema (en cuanto tribunal revisor de los fallos del TDLC).

¹ Resolución N° 368, Comisión Resolutiva.

² El Decreto Ley N° 211, de 22 de diciembre de 1973, cuyo texto refundido, coordinado y sistematizado fue fijado mediante el Decreto con Fuerza de Ley N°1, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, publicado en el Diario Oficial de 7 de marzo de 2005; y modificado por la Ley N°19.911, publicada en el Diario Oficial de 14 de noviembre de 2003, que creó el TDLC, por la Ley N°20.088, publicada en el Diario Oficial de 5 de enero de 2006, por la Ley N°20.361, publicada en el Diario Oficial de 13 de julio de 2009 y por la Ley N° 20.945, publicada en el Diario Oficial de 30 de agosto de 2016 (“Decreto Ley N°211”).

VI. CONDUCTAS SANCIONADAS

El Decreto Ley N°211 en su artículo 3° señala: “El que ejecute o celebre, individual o colectivamente, cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos, será sancionado con las medidas señaladas en el artículo 26 de la presente ley, sin perjuicio de las medidas preventivas, correctivas o prohibitivas que respecto de dichos hechos, actos o convenciones puedan disponerse en cada caso.

Se considerarán, entre otros, como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia o que tienden a producir dichos efectos, los siguientes:

- a) Los acuerdos o prácticas concertadas que involucren a competidores entre sí, y que consistan en fijar precios de venta o de compra, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado o afectar el resultado de procesos de licitación, así como los acuerdos o prácticas concertadas que, confiriéndoles poder de mercado a los competidores, consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores.
- b) La explotación abusiva por parte de un agente económico, o un conjunto de ellos, de una posición dominante en el mercado, fijando precios de compra o de venta, imponiendo a una venta la de otro producto, asignando zonas o cuotas de mercado o imponiendo a otros abusos semejantes.
- c) Las prácticas predatorias, o de competencia desleal, realizadas con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante.
- d) La participación simultánea de una persona en cargos ejecutivos relevantes o de director en dos o más empresas competidoras entre sí, siempre que el grupo empresarial al que pertenezca cada una de las referidas empresas tenga ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro que excedan las cien mil unidades de fomento (100.000 UF) en el último año calendario. Con todo, sólo se materializará esta infracción si transcurridos noventa días corridos, contados desde el término del año calendario en que fue superado el referido umbral, se mantuviere la participación simultánea en tales cargos.”

Resulta importante destacar que los acuerdos anticompetitivos pueden materializarse de las más diversas formas, no siendo necesario que consten por escrito ni que se sigan formalidades de ninguna especie y que, más aún, puede llegar a ser necesaria la asesoría de personas expertas en materia de libre competencia para determinar si existen o han existido prácticas o acuerdos anticompetitivos en el mercado.

Considerando que algunas de las conductas aquí descritas pueden en ciertos casos producir no sólo los potenciales efectos anticompetitivos descritos sino también eficiencias y efectos pro-competitivos, es necesario destacar que ellas deben ser analizadas para el caso y circunstancias concretas, no pudiendo emitirse un juicio de legalidad a priori o en abstracto.

En relación con estas conductas, este Manual intenta describir las conductas y fijar estándares de manera de evitar incurrir en cualquier conducta potencialmente cuestionable, sin perjuicio de que éstas sean o no sancionables por el TDLC y por ende no implica un juicio de legalidad respecto a las conductas descritas.

VII. CONDUCTAS RELEVANTES QUE ATENTAN A LA LIBRE COMPETENCIA

A continuación, trataremos aquellas conductas que se consideran más relevantes para los efectos del presente Manual de Libre Competencia. Estas conductas son algunos ejemplos, pudiendo existir otras conductas que puedan atentar contra la libre competencia.

1) **Carteles o Colusiones**

Los Carteles o Colusiones son los acuerdos o prácticas concertadas entre competidores, sean tácitos, orales, escritos, ejecutados o pendientes, cuyo objeto es sustituir la competencia por la cooperación. La colusión puede ser sancionada con independencia de sus efectos en el mercado. Por ejemplo, son contrarios a la libre competencia los acuerdos o prácticas concertadas que involucren competidores entre sí y que se refieran a las siguientes materias:

a) **Fijación de Precios:**

No se debe realizar acuerdos con competidores o desarrollar cualquier tipo de discusión, comunicación o entendimiento, plan o arreglo con un competidor relacionados a precios de venta, precios de compra, cambios de precios, márgenes de precios, márgenes de venta, niveles de descuento, costos, utilidades u otra materia que pueda afectar la competencia.

b) **Asignación de cuotas de mercado:**

No se debe realizar acuerdos con competidores para:

- Repartirse un determinado mercado, ya sea relacionado con clientes o proveedores.
- Incrementar las barreras de entrada de un nuevo competidor al mercado.
- Repartir compras de servicios o productos a determinados proveedores.

c) **Acuerdos sobre capacidades de producción:**

No se debe realizar acuerdos con **competidores** para:

- Limitar la venta de bienes o servicios.
- Limitar o controlar el nivel de inversiones a realizar por las empresas relacionadas a producción.

d) **Acuerdos para limitar a los proveedores:**

No se debe realizar acuerdos con competidores para limitar el número de proveedores o abstenerse de desarrollar negocios con un cliente o proveedor en particular.

e) **Intercambio de Información:**

No se debe enviar ni recibir información (verbal, por escrito, vía medios electrónicos u otros) comercial sensible entre competidores, es decir toda aquella que no se encuentra a disposición del mercado a través de fuentes públicas relativa a cualquiera de las materias enunciadas en los párrafos anteriores, en forma directa, ni a través de terceros.

Recuerde: “la colusión constituye de todas las conductas atentatorias contra la libre competencia la más reprochable, la más grave, ya que importa la coordinación del comportamiento anticompetitivo de las empresas (...).”³

³ C.21, Sentencia Corte Suprema, Rol 10.954-2011

2) Abuso de Posición Dominante y Restricciones Verticales

Abuso de Posición Dominante. Corresponde a la capacidad de una empresa que, por su tamaño en el mercado y/o otras características adicionales y particulares, está en posición de imponer sus propios términos, sin verse sustancialmente limitada por sus competidores.

Restricciones Verticales. “Mecanismos de operación entre agentes económicos independientes, situados en diferentes niveles de una cadena de producción (estructura vertical), a través de los cuales se regulan las condiciones con que éstos compran, venden o revenden ciertos productos o servicios.”⁴ En tanto las restricciones pueden tener efectos pro-competitivos y anti-competitivos, la “conformidad de una restricción vertical con la normativa sobre defensa de la libre competencia dependerá de la ponderación [caso a caso] de las eficiencias, riesgos y efectos anticompetitivos inherentes a la misma.”⁵

A continuación, se describen algunos ejemplos de abusos de posición dominante y de restricciones verticales:

a) Acuerdos de exclusividad

Esta conducta se refiere a comercializar cualquier bien o servicio de manera única y exclusiva, es decir que nadie más puede comercializar ese bien. No es atentatoria de la competencia en sí, pero si no permite que otro distribuidor con la misma capacidad y condiciones compita puede llegar a ser una práctica exclusoria de la competencia.

b) Precios predatorios

Esta práctica anticompetitiva ocurre cuando un productor vende sus productos o presta sus servicios a precios menores al costo de producción, con la finalidad de impedir la entrada de un nuevo competidor o de eliminar uno existente. Una vez que el competidor sale del mercado, la empresa que abusó de su posición de dominio subirá los precios obteniendo utilidades sobre normales. Para que sea creíble esta actuación, deben existir barreras que no permitan la entrada a un nuevo competidor.

c) Discriminación arbitraria de precios

Esta práctica en términos generales no es anticompetitiva. Se busca cobrar precios diferentes por un producto o servicio idéntico, pero logrando obtener de cada consumidor el máximo de su disposición a pagar. Por ejemplo, la suscripción a una revista académica para un estudiante tendrá un valor menor que para un profesional, lo que se considera razonable y eficiente. El problema surge cuando esa discriminación es arbitraria y sin una justificación económica.

d) Negativa de contratar

EL TDLC, ha considerado que “para que se configure una conducta negativa de venta, o en términos más generales, una negativa a contratar, contrarias a la libre competencia, deben concurrir copulativamente las siguientes circunstancias:

- i. Que un agente económico vea sustancialmente afectada su capacidad de actuar o de seguir actuando en el mercado, por encontrarse imposibilitada para obtener en condiciones comerciales normales los insumos necesarios para desarrollar su actividad económica.
- ii. Que la causa que impida a ese agente económico acceder a tales insumos consista en un grado insuficiente de competencia entre los proveedores de los mismos, de tal manera que uno de esos proveedores, o varios de ellos coludidos, niegue o nieguen a tal persona el suministro; y,

⁴ FNE. Guía Para el Análisis de Restricciones Verticales (junio, 2014), p. 4.

⁵ FNE. Guía Para el Análisis de Restricciones Verticales (junio, 2014), p. 4.

- iii. Que el referido agente económico esté dispuesto a aceptar las condiciones comerciales usualmente establecidas por el proveedor respecto de sus clientes, pues tal aceptación impone necesariamente a éste la obligación de vender o suministrar lo que se le solicita”⁶

e) Ventas atadas

Consiste en la imposibilidad de adquirir un bien o servicio individualmente, ya que sólo está disponible junto a la adquisición conjunta de un bien o servicio no deseado. En algunas ocasiones los efectos de la venta atada pueden resultar exclusorios, particularmente cuando no se trata de una oferta temporal. Para que pueda ser clasificada como una práctica que impide, restringe o entorpece la libre competencia, según en los términos del artículo 3° del Decreto de Ley N°211, el TDLC ha requerido que:

- i. “Los productos o servicios incluidos en las ofertas conjuntas sean diferentes y no se vendan separadamente (...)
- ii. (...) se tenga poder de mercado en el servicio que sólo vende en forma empaquetada (...)
- iii. La vinculación produzca o tienda a producir el efecto de inhibir el ingreso o de excluir competidores en el mercado del producto atado o potencialmente más competitivo (...) y,
- iv. Dicha modalidad de comercialización carezca de una justificación o explicación alternativa al abuso de poder de mercado”⁷.

f) Empaquetamientos (descuentos atados)

Consiste en la imposibilidad de adquirir un bien o servicio individualmente sujeto a un determinado descuento, ya que dicho descuento sólo está disponible en caso de adquisición conjunta de otro bien o servicio no originalmente deseado. En algunas ocasiones los efectos del empaquetamiento pueden resultar exclusorios, particularmente cuando no se trata de una oferta temporal. El TDLC no ha explicitado un claro estándar para determinar cuándo un empaquetamiento ha de constituir un ilícito de libre competencia, por lo que dicha práctica debe revisarse cuidadosamente caso a caso; especialmente, cuando se tiene poder de mercado respecto de uno de los productos empaquetados.

g) Actos de competencia desleal

“En general, es acto de competencia desleal toda conducta contraria a la buena fe o a las buenas costumbres que, por medios ilegítimos, persiga desviar clientela de un agente del mercado”.⁸ Si el acto de competencia desleal es a la vez realizado con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante, este puede constituir un acto sancionable bajo la normativa de libre competencia.

3) Interlocking

El interlocking se conceptualiza como “la participación simultánea de una persona en cargos ejecutivos relevantes o de director en dos o más empresas competidoras entre sí (...)”⁹. La misma ley se encarga de establecer un umbral dentro del cual esta situación va a configurar un ilícito, requiriéndose que el grupo empresarial al que pertenezcan las empresas tenga ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro que excedan las 100.000 UF en el último año calendario. Es importante considerar que los casos que queden fuera del umbral, podrían ser revisados en la medida que impidan, restrinjan o entorpezcan la libre competencia, o tiendan a producir esos efectos.

⁶ C.11, Sentencia TDLC 64.

⁷ C.9, Sentencia TDLC 97.

⁸ Artículo 3, Ley 20.169

⁹ Artículo 3 letra (d), Decreto Ley N° 211.

4) Participaciones minoritarias

En el Decreto Ley N° 211 se establece una obligación de informar a la FNE “la adquisición, por parte de una empresa o de alguna entidad integrante de su grupo empresarial, de participación, directa o indirecta, en más del 10% del capital de una empresa competidora, considerando tanto sus participaciones propias como aquellas administradas por cuenta de terceros”.¹⁰

Al igual que en la regulación del interlocking, la ley establece un umbral para la aplicación de esta obligación, requiriéndose que la empresa adquirente, o su grupo empresarial, y la empresa cuya participación se adquiere tengan, cada una por separado, ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro que excedan las 100.000 UF en el último año calendario.

El plazo para informar de estas operaciones es de 60 días desde el perfeccionamiento de la operación en cuestión. El incumplimiento de este deber de informar permite la aplicación del régimen general de sanciones junto con aquellas medidas preventivas, correctivas o prohibitivas que resulten procedentes.

5) Operaciones de concentración

Las operaciones de concentración se definen como “todo hecho, acto o convención, o conjunto de ellos, que tenga por efecto que dos o más agentes económicos que no formen parte de un mismo grupo empresarial y que sean previamente independientes entre sí, cesen en su independencia en cualquier ámbito de sus actividades”.¹¹ Este resultado, en forma resumida, puede producirse por las siguientes hipótesis: (a) fusión; (b) adquisición de derechos que permitan influir decisivamente en la administración de otro agente económico; (c) asociación para conformar un agente económico distinto; y (d) adquisición de activos de otro agente económico.

Las operaciones con estas características que produzcan efectos en Chile y superen determinados umbrales de venta fijados por la FNE¹² deberán ser notificadas a esta última, de forma previa a su perfeccionamiento, quedando suspendidas (sin poder perfeccionarse) hasta que se encuentre firme la resolución o sentencia que ponga término al procedimiento.¹³

VIII. SANCIONES POR CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS

Según el artículo 3º del Decreto Ley N°211, toda persona que ejecute o celebre, individual o colectivamente, hechos, actos o convenciones, que impidan, restrinjan o entorpezcan la libre competencia, o que tiendan a producir dichos efectos, será sancionada con las medidas establecidas en el artículo 26 del Decreto de Ley N°211, sin perjuicio de las medidas preventivas, correctivas o prohibitivas que respecto de dichos hechos, actos o convenciones puedan disponerse en cada caso. Las sanciones son:

1. Aplicar multas a beneficio fiscal hasta ahora por una suma equivalente al 30% de las ventas de la línea de productos o servicios asociada a la infracción durante el período por el cual ésta se haya extendido o hasta el doble del beneficio económico reportado por la infracción. En el evento de que no sea posible determinar las ventas ni el beneficio económico obtenido por el infractor, el Tribunal podrá aplicar multas hasta por una suma equivalente aproximadamente a

¹⁰ Artículo 4 bis, letra d, Decreto Ley N° 211.

¹¹ Artículo 47, Decreto Ley N° 211.

¹² Los umbrales fijados por la FNE, y que deben ser superados de forma copulativa, son los siguientes: a) Que la suma de las ventas en Chile de los agentes económicos que proyectan concentrarse haya alcanzado, durante el ejercicio anterior a aquel en que se verifique la notificación, montos iguales o superiores a 1.800.000 UF (aproximadamente USD ~74 millones); y b) Que en Chile, por separado, al menos dos de los agentes económicos que proyectan concentrarse hayan generado ventas, durante el ejercicio anterior a aquel en que se verifique la notificación, por montos iguales o superiores a 290.000 UF (aproximadamente USD ~12 millones).

¹³ Este procedimiento se encuentra regulado en el “Título IV De Las Operaciones de Concentración” del Decreto Ley N° 211.

60.000 UTA. El TDLC puede imponer sanciones en multa sobre la persona jurídica, asociaciones gremiales, directores, ejecutivos, administrativos y cualquier persona involucrada en la comisión del hecho o acto anticompetitivo.

En el monto de la multa el TDLC considera, entre otros, los siguientes aspectos:

- El beneficio económico obtenido con motivo de la infracción, en caso que lo hubiese,
- La gravedad de la conducta,
- El efecto disuasivo,
- La calidad de reincidente por haber sido condenado previamente por infracciones anticompetitivas durante los últimos diez años,
- La capacidad económica del infractor y
- La colaboración que éste haya prestado a la FNE –antes o durante– la investigación.

Es importante señalar que las multas aplicadas a personas naturales no podrán pagarse por la persona jurídica en la que ejercieron funciones, ni por los accionistas o socios de la misma o por una empresa relacionada. Y en el caso de las multas aplicadas a personas jurídicas, responderán solidariamente del pago de las mismas sus directores, administradores y aquellas personas que se hayan beneficiado del acto respectivo, siempre que hubieren participado en la realización del mismo.

2. La modificación o término de los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos que sean contrarios a la libre competencia.
3. 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 la libre competencia.
4. En el caso de las conductas previstas en la letra a) del artículo 3° (colusión dura), podrá imponer, además, la prohibición de contratar a cualquier título con órganos de la administración centralizada o descentralizada del Estado, con organismos autónomos o con instituciones, organismos, empresas o servicios en los que el Estado efectúe aportes, con el Congreso Nacional y el Poder Judicial, así como la prohibición de adjudicarse cualquier concesión otorgada por el Estado, hasta por el plazo de cinco años contado desde que la sentencia definitiva quede ejecutoriada.
5. Adicionalmente, en el caso de la conducta prevista en la letra a) del artículo 3° bis (infringir el deber de notificación de una operación de concentración que supere los umbrales de ventas en Chile fijados por la FNE), el TDLC podrá aplicar una multa a beneficio fiscal de hasta 20 UTA por cada día de retardo contado desde el perfeccionamiento de la operación de concentración.
6. Además de las multas señaladas, los infractores están sujetos a responder las demandas en indemnización de perjuicios. La Ley N° 20.945 establece la posibilidad de que sea el mismo Tribunal de Defensa de la Libre Competencia quien fije las indemnizaciones de perjuicios dependiendo del daño causado vía procedimiento simplificado.

Recientemente, en virtud de la Ley 20.945, que Perfecciona el Sistema de Defensa de la Libre Competencia, se ha establecido un sistema de sanciones penales para la colusión. En concreto, las sanciones que se pueden imponer son las siguientes:

- (a) Pena de presidio menor en su grado máximo a presidio mayor en su grado mínimo (de 3 años y un día a 10 años de privación de libertad); e
- (b) Inhabilitación absoluta temporal en su grado máximo (de 7 años y un día a 10 años) para ejercer cargos de director o gerente de una sociedad anónima abierta o sujeta a normas especiales, el

cargo de director o gerente de empresas del Estado o en las que éste tenga participación, y el cargo de director o gerente de una asociación gremial o profesional.

Ambas sanciones pueden aplicarse de forma conjunta. Además, los condenados a penas privativas de libertad no podrán beneficiarse de una pena sustitutiva a aquella, durante el primer año de condena (es decir, implican al menos un año de cárcel, como ocurre con la denominada 'Ley Emilia').

Por último, con independencia de las responsabilidades legales antes señaladas, ME Elecmetal considera que la infracción de las normas de libre competencia por parte de sus funcionarios y ejecutivos constituye una falta de la mayor gravedad, que es contraria a la forma de hacer negocios de ME Elecmetal y que va en contra de la vocación de empresa de decidido compromiso con el desarrollo económico y social de nuestro país.

IX. CONSEJOS PRÁCTICOS “LO QUE DEBE Y NO DEBE HACER”

A continuación, se detallan un conjunto de consejos prácticos que deben respetarse para prevenir cuestionamientos de libre competencia.

(i) (a) En sus relaciones con los competidores, usted **NO DEBE**:

- Hablar o comunicarse con un competidor sobre:
 - Precios individuales (tanto precios de venta como los cobrados a proveedores), cambios en los precios, descuentos, reintegros, márgenes comerciales, condiciones de crédito y similares;
 - Cantidades a vender o producir, o niveles planificados de capacidad;
 - Las áreas geográficas en las que la empresa y/o el competidor venderán o se espera que no venda/n; o los clientes a quienes venderán la empresa y/o el competidor, o a los que se espera que no venda/n, o el contenido de una oferta o la decisión de no presentar una oferta en respuesta a una invitación a alguna licitación; o
- Intercambiar con los competidores datos que normalmente se considerarían secretos empresariales.

(i) (b) En sus relaciones con los competidores, usted **DEBE**:

- Finalizar notoriamente su participación en una reunión u otra comunicación si un competidor intenta iniciar conversaciones inapropiadas;
- Tener presente la normativa de libre competencia toda vez que tome contacto con un competidor, incluso en un ámbito informal o puramente social;
- Negarse a discutir cualquier tema “riesgoso” si lo plantea un competidor;
- Obtener información sobre el mercado de clientes y terceras fuentes respetadas y no de competidores; y
- Registrar la fuente y fecha de recepción de toda la información sobre el mercado.

(i) (c) Por lo anterior, **consulte** al Comité de Ética:

- Cuando tenga dudas de su compatibilidad de si conducta en los negocios con la normativa de libre competencia;
- Antes de realizar cualquier acuerdo con uno de nuestros competidores;
- Antes de relacionarse con un cliente o proveedor que es también competidor;
- Antes de participar en un programa de intercambio de información con un competidor;
- Antes de aceptar asistir a una conferencia de la industria o de afiliarse a una asociación gremial;
- Antes de aceptar participar en acuerdos de información de precios, sea con terceros independientes o no;

- En relación con la implementación y el funcionamiento de acuerdos de emprendimientos conjuntos o acuerdos de adquisición conjunta entre competidores;
 - Tras recibir una comunicación escrita u oral de un competidor, si la considera cuestionable o reprochable.
- (ii) En sus relaciones con clientes, proveedores y distribuidores, usted **DEBE CONSULTAR** al Comité de Ética antes de:
- Exigir que un cliente/distribuidor adhiera a precios mínimos o fijos de reventa o márgenes de ganancia;
 - Acordar con un cliente o proveedor no comprar o vender a nuestros competidores;
 - Imponer restricciones a un cliente o distribuidor en relación con la reventa de sus productos;
 - Amenazar con interrumpir o limpiar la compra a un proveedor porque éste comercia con uno o más de nuestros competidores;
 - Aplicar distintos precios a clientes o proveedores equivalentes;
 - Intentar cobrar precios muy bajos o muy elevados;
 - Ofrecer reintegros o descuentos por lealtad o por objetivos;
 - Negarse a comerciar con un cliente o proveedor;
 - Sujetar las ventas de nuestros productos a un cliente a la condición de que éste adquiera también otro producto o servicio;
 - Celebrar acuerdos exclusivos a largo plazo; y
 - En general, si tiene dudas acerca de la legalidad de sus actos.

X. GUÍA DE CÓMO PROCEDER ANTE VISITAS DE FUNCIONARIOS DE LA FNE (REDADAS).

Una visita inspectiva es una inspección sorpresa –no anunciada– por parte de funcionarios de la FNE con el objeto de registrar las oficinas de la empresa o sus dependencias e incautar toda clase de objetos y documentos que permitan acreditar la existencia de una infracción a la normativa de la libre competencia. La forma en que se responde a una visita inspectiva puede afectar considerablemente la capacidad de la empresa para responder como corresponde a alegaciones de infracción a la normativa de defensa de la libre competencia y defender su postura en el marco de un proceso formal.

Los funcionarios de la FNE pueden realizar estas visitas únicamente en casos graves y calificados de investigaciones destinadas a acreditar conductas colusivas, previa autorización del TDLC y un Ministro de la Corte de Apelaciones, y las llevarán a cabo en compañía de Carabineros o la Policía de Investigaciones.

Sujeto a ciertas excepciones importantes que se detallan a continuación, los inspectores tienen derecho a examinar cualquier libro y registro relacionado con la empresa investigada y comprendido dentro de la orden judicial, independientemente del medio en el que se encuentren almacenados, y a llevarse u obtener copias o extractos de cualquier tipo de dichos libros o registros. Por lo tanto, los inspectores pueden registrar el entorno y los medios de almacenamiento informáticos (computadores portátiles, computadores de escritorio, tablets, teléfonos móviles, CD-ROM, DVD, dispositivos USB, etc.), así como documentos impresos.

Los primeros minutos de la inspección son fundamentales. Si bien no se puede impedir ni demorar la investigación (salvo que los funcionarios no cuenten con la orden judicial correspondiente), es importante coordinar la respuesta y asegurar la participación de los abogados lo antes posible.

Con la orientación recibida de los abogados (internos o externos) respecto a los límites de la orden judicial, coopere plenamente en todo momento, no haga nada que obstruya la investigación. El incumplimiento de cualquier pedido legítimo de los inspectores puede acarrear serias consecuencias para el empleado que incumpla o para la empresa.

Ante la eventualidad que funcionarios de la FNE, acompañados por Carabineros de Chile o la Policía de Investigaciones, realicen preguntas específicas que excedan la ubicación de documentos u oficinas, o requieran declaraciones de parte del personal de la compañía, solicite que tales preguntas sean dirigidas al Gerente General o al Contralor Corporativo (en su rol de Encargado de Prevención de Delitos) a cargo de la coordinación del operativo. Ni la FNE, ni Carabineros de Chile, ni la Policía de Investigaciones, tienen facultades para tomarle declaraciones durante –o en el marco de– el procedimiento de redada e incautación.

Será función exclusiva del Gerente General y del Contralor Corporativo, coordinar las comunicaciones oficiales de la compañía y designar a las personas que participarán en los procesos de fiscalización de la FNE.

Guía de comportamiento para funcionarios que reciben a personas que se identifican como funcionarios de la FNE.

1. Dar aviso inmediato al a los miembros del Comité de Ética y al Contralor Corporativo.
2. Permanezca en calma y sea cortés con el grupo en todo momento.
3. Se debe solicitar a los funcionarios sus identificaciones personales y anotar sus datos.
4. Se debe solicitar que expliquen el motivo de su visita y exhiban la orden judicial que portan.
5. Se debe obtener una copia de la orden judicial.
6. Solicitarles que por favor esperen la llegada de algún miembro del Comité de Ética (aunque no están obligados aceptar). Si aceptan, hacerlos pasar a una sala de reuniones.
7. Con excepción a las personas indicadas, no informe a nadie acerca de la inspección sorpresiva. Esto rige tanto para cualquier persona externa como a sus propios colaboradores.
8. No publique en ningún tipo de red social u otro medio lo que está ocurriendo.

Guía de comportamiento para quienes conforman el Comité Ética ante la visita de algún funcionario de la FNE.

1. Ante el aviso de la visita de la FNE a la empresa, concurrir inmediatamente a recibir a los funcionarios respectivos, comunicando la situación a los restantes miembros del Comité de Ética.
2. Contactar e informar a la brevedad a los abogados expertos en materia de libre competencia.
3. Solicitar a los funcionarios que exhiban copia de la orden judicial que ordena la investigación.
4. Tratar de manera cortés a los funcionarios y mostrar una actitud colaborativa.
5. Cooperar plena y activamente con los inspectores dentro del marco de la orden judicial y sus atribuciones, y de conformidad con la orientación que reciba de los abogados.
6. Solicitar a los funcionarios que esperen por breve tiempo la llegada del o los abogados para comenzar con el desarrollo de la investigación. Los funcionarios de la FNE implicados pueden negarse a ello.
7. Determinar una oficina o sala que quede a disposición de los funcionarios de la FNE, sugiriéndoles que ella sea utilizada como el centro de operaciones.
8. Es posible que los investigadores soliciten ir directamente a los puestos de trabajo u oficinas de algunos ejecutivos y se rehúsen a permanecer en la sala habilitada. Esto no debe ser un punto de discordia. En cualquier caso, procure que los investigadores estén acompañados en cualquier lugar que se encuentren.
9. Designar un responsable de llevar registro detallado de todo lo que suceda (dónde van los inspectores, todas las preguntas realizadas y las respuestas dadas, qué documentos físicos y electrónicos solicitan/examinan/copian y cualquier elemento controvertido).
10. Conforme a los requerimientos de información expresados por el funcionario de la FNE, convenir la documentación a que se dará acceso, qué tipo de información requiere ser recopilada mediante entrevistas de personal o cualquier otro aspecto de la investigación.
11. Solicitar al funcionario de la FNE a cargo de la investigación que firme el registro en que se consignen todos los documentos u objetos que han sido entregados durante el curso de la investigación.
12. Asegurarse de que los funcionarios de la FNE actúen solamente en el marco de su autoridad (es decir, según la orden judicial con la que cuentan).
13. Intentar proteger los derechos legales de la empresa durante la investigación.
14. Intentar identificar las copias como confidenciales o inclusivas de secretos empresariales.
15. Monitorear constantemente el curso de la investigación (visita) en coordinación con los abogados.
16. Confeccionar un informe final del desarrollo de la investigación (visita) con sus aspectos principales, una vez finalizada ésta.
17. Intentar retener los documentos que estén sujetos a reserva legal yo/ secreto profesional, en caso de cuestionarse, asegurarse de que se sellen en un sobre hasta cuando se resuelva la cuestión.

18. Si los funcionarios de la FNE solicitan su testimonio o le hacen preguntas no relacionadas a la ubicación de determinados documentos o registros, solicíteles se fije una fecha futura para su declaración previa citación formal a declarar, solicite que dicha solicitud se conduzca a través de los abogados de la empresa. No intente responder a las preguntas en ese momento, salvo que se refieran únicamente a los documentos o registros dentro del ámbito de la orden judicial.
19. Pedir asesoría legal si no está seguro de sus derechos o del alcance de las facultades de los inspectores.
20. Solo firmar documentos confeccionados por los inspectores previa revisión de los abogados.

En el caso de una visita inspectiva de funcionarios de la FNE, usted NO DEBE:

1. Actuar con hostilidad u obstruir la inspección.
2. Ocultar o destruir documentos o información.
3. Reconocer hechos sin haber primero obtenido asesoría legal.
4. Comunicarse con partes externas por e-mail u otros medios en relación con la inspección o en el contexto de la investigación más amplia, a menos que cuente con la autorización de los abogados.
5. Comprometer, alterar o romper los sellos o intentar ingresar a un depósito o área asegurada por los investigadores.
6. Dar información o respuestas falsas o engañosas.
7. Especular acerca del posible resultado de la investigación.
8. Especular o responder preguntas si no está seguro de las respuestas.
9. Ofrecer voluntariamente información no solicitada.
10. Revelar información que no es relevante a los fines de la investigación.
11. Revelar documentos sujetos a reserva (asesoría de abogados o comunicaciones con los mismos) sin obtener asesoría legal.
12. Responder preguntas no relacionadas a la ubicación de determinados documentos o registros.
13. Firmar documentos confeccionados por los investigadores sin contar con asesoría legal.
14. Negarse a proveer documentos o negar el acceso a los sistemas informáticos cuando pueda brindarlo y se encuentren dichas solicitudes dentro de los límites de la orden judicial, o
15. Permitir que los investigadores se lleven documentos originales sin asesoría legal.