

Guía de competencia de la Asociación de Empresas de Alimentación Nutre Chile A.G.

SECCIÓN I.- COMPROMISO DE ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ALIMENTACIÓN NUTRE CHILE A.G .

Asociación de Empresas de Alimentación Nutre Chile A.G (NutreChile) está comprometida al total cumplimiento de la legislación y regulación Chilena, incluyendo la que protege la competencia.

NutreChile espera que todo su personal, miembros y todos y cada uno de sus representantes que participen en las actividades de NutreChile tengan pleno conocimiento de la normativa que protege y regula la competencia, así como tenga conciencia de la importancia y relevancia de la normativa de competencia que afecta a las asociaciones gremiales, como lo ha manifestado la Fiscalía Nacional Económica (FNE) en su material de promoción denominado Asociaciones Gremiales y Libre Competencia.

En la visión manifestada por el Fiscal Nacional Económico respecto de las asociaciones gremiales:

“En términos generales, ellas promueven el desarrollo y protección de las actividades e intereses comunes de sus miembros *“en razón de su profesión, oficio o rama de producción o de los servicios [...]”*.

En cumplimiento de este mandato, las A.G. ofrecen numerosas oportunidades de encuentro para agentes económicos que compiten directamente entre sí.

En principio, tales encuentros son legítimos y se refieren a materias de interés lícito de los asociados. Sin embargo, como se detalla en este documento, ellos también podrían llevar o ser usados para el desarrollo de actividades y conductas contrarias a lo establecido en la ley de defensa de la competencia, el Decreto Ley N° 211 de 1973 y sus modificaciones (en adelante, “D.L. N° 211”).”¹

Esta guía procura entregar información respecto de la legislación y regulación aplicable en la

¹ Material de Promoción N°2, Asociaciones Gremiales y Libre Competencia, Fiscalía Nacional Económica, año 2011.

material en lo que se relaciona con la conducta y actividades de NutreChile. Todos los miembros de NutreChile se deben conducir en conformidad con esta guía.

La legislación y regulación relevante en la material corresponden al Decreto Ley N° 211 de 1973 y sus modificaciones (en adelante, “D.L. N° 211”) y el Decreto Ley N° 2.757 de 1979. También cabe destacar la visión de la Fiscalía Nacional Económica que mediante el Material de Promoción antes citado ha perfilado su actividad en la materia respecto de las asociaciones gremiales. Esta guía entiende que tales cuerpos normativos promueven la existencia de una competencia justa y vigorosa.

NutreChile procura constituir una instancia relevante que contribución al desarrollo, promoción y difusión de las actividades comunes de sus Miembros. Todo ello orientado a la libre y justa competencia para todos sus miembros y para todo el mercado constituido por oferentes de servicios de alimentación. Tales beneficios pueden ser recibidos tanto por los proveedores de tales servicios, como sus usuarios, y sus beneficiarios.

NutreChile provee oportunidades de encuentro de empresas proveedoras de tales servicios, así como de mejora en la calidad de los servicios, y de perfeccionamiento respecto de los principales problemas que se generan en su prestación.

NutreChile no es, ni puede, ni será un vehículo que permita directa o indirectamente llegar a acuerdos ilegales respecto de precios o de otros aspectos relacionados a la competencia.

Todo el personal, miembros y sus representantes de NutreChile, sí como todos aquellos que participen en las actividades de NutreChile, deben acatar y hacer acatar esta guía, para así cumplir con la legislación y regulación que protege la competencia. En el evento de que pudieran llegar a tener dudas respecto a la legalidad de algún tipo de práctica o acto, deberán consultar con el Director Gerente de NutreChile o su abogado.

SECCIÓN II.- Prevención a las infracciones a la legislación que protege la competencia.

Es responsabilidad de NutreChile y de cada uno de sus miembros, prevenir cualquier tipo de infracción a las disposiciones relacionadas a la competencia. Los Miembros pueden encontrar más adelante, los alcances de la responsabilidad a la que están sometidas en la materia conforme a las siguientes prohibiciones:

- No sugiera, proponga, comunique, o llegue a acuerdos con empresas competidoras que pueda entenderse que impiden o limitan la competencia entre ellas. Cualquier negociación, acuerdo, entendimiento o acuerdo entre competidores que limite la

competencia - ya sea que conste de manera escrita u oral, formal o informal, expresa o implícita – puede quedar sujeta al escrutinio de la FNE, ya sea por su iniciativa propia o por denuncia de terceros, incluso de empresas competidoras. Cualquier intento de llegar a un acuerdo de este tipo puede ser ilegal, incluso si no se llega a algún tipo de acuerdo en la materia.

- Las siguientes clases de acuerdos o entendimientos, expresos o implícitos, se han entendido que, siempre o casi siempre, limitan de manera injustificada la competencia, dando lugar, por tanto, a infracciones a la legislación que protege la competencia y, en consecuencia, siempre deben ser evitadas.

En consecuencia, las relaciones, interacciones y actividades entre los miembros de NutreChile nunca deben utilizarse para alcanzar o facilitar los acuerdos entre entidades miembros u otras personas con respecto a cualquiera de estos tipos de acuerdos:

- **Acuerdos de fijación de precios:** Cualquier acuerdo o entendimiento entre competidores actuales o potenciales en los precios sobre productos, bienes o servicios ofrecidos o que pueden ser ofrecidos a terceros violan las leyes que protegen la competencia. Todo acuerdo de fijación de precios puede ser ilegal, ya sea que procure aumentar, disminuir o estabilizar los precios. Los acuerdos pueden ser ilegales aún si dicho efecto u objetivo es buscado u obtenido de manera indirecta por ejemplo mediante prácticas como descuentos, devolución de comisiones, descuentos, comisiones, condiciones de crédito o prácticas de facturación. También puede ser ilegal para empresas competidoras acordar fijaciones de precios respecto de los bienes y servicios que a su vez obtienen de otros.
- **Acuerdo para limitar la producción o la cantidad de bienes o servicios:** Cualquier acuerdo o entendimiento entre competidores actuales o potenciales en la cantidad sobre productos, bienes o servicios ofrecidos o que se indique se ofrecerán.
- **Acuerdos de manipulación de licitaciones (*Bid-Rigging*):** Los acuerdos o compromisos entre competidores (o competidores potenciales) respecto a cualquier método por el cual los precios o las ofertas serán determinados, presentados u obtenidos son ilegales. Esto incluye acuerdos relativos a las respuestas a la solicitud de propuestas por parte de un potencial cliente. Así como, acuerdos en cuanto a si hacer o no una oferta, tarifas por los servicios, descuentos y otros términos de representación.
- **Acuerdos para asignar mercados, clientes o territorios:** Es ilegal que los competidores actuales o potenciales acuerden dividir o asignar clientes o territorios. Un acuerdo, expreso o

tácito, entre competidores también puede ser ilegal si se establece, explícita o implícitamente, que se abstendrán de vender un determinado producto o de prestar un determinado servicio en general, o en cualquier territorio geográfico o para cualquier categoría de cliente.

- **Boicots de grupo y/o negativas colectivas a negociar, transar o prestar servicios:** Los acuerdos entre proveedores para boicotear o rechazar comprar a proveedores particulares o vender o servir a clientes o usuarios pueden estar prohibidas por las leyes que protejan la competencia. Esto no excluye necesariamente compartir cierta información sobre una empresa (por ejemplo, su historial de crédito), siempre y cuando no haya discusión acerca de negociar con alguna compañía.

Se debe tener especial cuidado, análisis y verificación con la regulación sobre competencia vigente, respecto de los acuerdos con clientes y proveedores que puedan afectar a la competencia respecto de otros. Los Miembros y personal de NutreChile deben actuar con cautela en sus relaciones con proveedores y clientes.

Las interacciones y actividades entre los miembros de NutreChile no pueden ser utilizadas para ejecutar o facilitar cualquiera de estas prácticas.

Otras situaciones o algunos de los tipos de acuerdos que puedan plantear escenarios de alto riesgo y que deben ser analizadas cuidadosamente, corresponden a:

- **Acuerdos de Precios de Reventa:** Acuerdos entre un vendedor y un cliente en el precio al que el cliente pueda revender un producto o activo puede ser considerado como ilegal. El vendedor podría, sin embargo, sugerir un precio de reventa si es que queda claramente establecido que el cliente puede aceptar o rechazar la sugerencia y no recibirá sanción alguna si es que no sigue la sugerencia.
- **Transacciones atadas:** Una transacción atada o "tie-in" permite a un comprador adquirir un producto o servicio atado sólo si se compromete a comprar un segundo producto o servicio, distinto (atado) del mismo vendedor o de alguien sugerido por el primero. Esto puede ocurrir, por ejemplo, si un proveedor se compromete a vender determinados bienes siempre y cuando otros servicios o productos sean adquiridos por el adquirente. Este tipo de prácticas no pueden ser realizadas.
- **Negociación Exclusiva:** Los acuerdos exclusivos pueden presentar diversas formas. Tales acuerdos pueden inducir a un comprador a la compra de la totalidad de sus necesidades de un determinado producto o servicio por un período de tiempo de un único

proveedor. Tal posibilidad debe quedar cubierta por una razonabilidad y lógica económica que expliquen su realización, tal como la licitación pública realizada por un usuario para satisfacer sus necesidades en la materia.

- **Reciprocidad:** En este tipo de acuerdos, un cliente realiza compras a un proveedor sólo con la condición que el proveedor compre exclusivamente productos o servicios de ese mismo cliente. Tales acuerdos recíprocos podría tener efectos en la competencia en la medida que una de las partes haya explícita o implícitamente ejercido algún tipo de coacción en la otra.

Se debe evitar incluso la apariencia de posibles conductas que pudieren afectar la competencia. Al respecto se recomienda considerar lo expuesto en la Sección 5, en el acápite denominado "Pruebas circunstanciales de potenciales acuerdos con posibles efectos en la competencia".

Los Miembros y personal de NutreChile deben estar alertas respecto de asuntos con algún tipo de efecto en la competencia que pueda surgir en la gestión de asuntos de y en NutreChile. Conforme a la experiencia las acciones persiguiendo infracciones a la regulación sobre Competencia han cuestionado actuaciones propias de asociaciones gremiales en su relación con sus Miembros.

- **Membresía:** La participación a NutreChile está abierta a todas las empresas proveedoras de alimentos de los programas de alimentación preescolar y escolar de Chile, administrado por la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas (Junaeb), la junta nacional de Jardines Infantiles (Junji) y la Fundación Nacional para Ayuda Integral al Menor (Integra). Cualquier posible rechazo en la incorporación de nuevos Miembros, así como la posible expulsión de Miembros de NutreChile será revisada e informada por medio de un informe legal, que contemple posibles incompatibilidades o faltas de integridad económica, solvencia o de reputación, pérdida de la calidad de concesionario y/o vinculado o relacioando del sistema JUNAEB, para la decisión del pleno del Consejo o Directorio de NutreChile con la exclusión del candidato o del Miembro afectado y del o de los Miembros que en el caso de expulsión de un miembro hubieren hecho la denuncia. Todas las entidades miembros tendrán la misma oportunidad de participar en las actividades y beneficios de NutreChile.
- **Recopilación y difusión de información de datos:** Los datos estadísticos pueden, con las limitaciones establecidas en la legislación sobre protección de datos personales, N° 19.628 sobre Protección de la Vida Privada, ser almacenados y tratados con fines

legítimos. En cambio, si dicha recolección puede perjudicar la competencia, ello podría generar problemas que deben ser cuidadosamente evitados. En términos generales, se puede tener presente que entre más lejana sea la información respecto de precios y costos; que ella no sea específica respecto de ciertas empresas; sean de carácter histórico; y, su difusión pública sea lo más amplia posible, menos probable será que se planteen problemas de competencia.

NutreChile no revelará ni difundirá datos sensibles provistos por Miembros, sin la asesoría legal previa de un abogado.

- **Códigos, normas, estándares y programas de certificación:** códigos de la industria razonables, normas, estándares y programas de certificación pueden promover los intereses válidos, incluyendo la protección de los consumidores y el mantenimiento de altos estándares de calidad, ética y conducta. Los miembros deben, sin embargo, estar alerta respecto de posibles efectos contrarios a la competencia que una norma pudiera llegar a generar. Un estándar o norma que favorezca injustificada o irracionalmente a una determinada entidad o grupo de entidades, a expensas de otras podría llegar a generar problemas relevantes de competencia. Conforme a lo expresado, se debiera tener cuidado tanto en la creación así como en la aplicación de códigos, normas y criterios de certificación, y en la posible influencia en otras organizaciones.
- **Marketing y Comunicaciones:** Se debe tener cuidado de que todos los anuncios, avisos y otras comunicaciones con posibles efectos en la competencia sean precisos y que no puedan ser estimados como engañosos o tendenciosos. Los programas de publicidad cooperativa podrían ser vistos como contrarios a la competencia si es que discriminaran o beneficiaran a determinadas empresas en desmedro de otros competidores.
- **Relaciones Gubernamentales:** Toda persona, sea natural o jurídica, caso este última de toda asociación gremial o empresa, posee el derecho reconocido por la Constitución de petición ante la Autoridad, derecho que de ejercerse correctamente no debiera tener consecuencia alguna respecto de la normativa que protege la competencia. Lo anterior, implica que el derecho de petición, por sí solo no es una protección ilimitada respecto de cualquier acción o práctica que quisiera ser amparada bajo ese derecho. La solicitud de una organización amparada en este derecho debe ser real, esto es, dirigida a obtener la acción del Estado o de alguna de sus reparticiones, y de manera alguna puede utilizarse para procurar afectar la competencia. Asimismo, las actividades gubernamentales o el patrocinio o fomento de ciertas prácticas no están libres del escrutinio de la Fiscalía Nacional Económica o del Tribunal de Defensa de la Competencia, si es que ellas pudieran llegar a afectar la competencia.

SECCIÓN 3: GUÍAS PRÁCTICAS PARA LA PARTICIPACIÓN EN LAS ACTIVIDADES DE NUTRECHILE.

Las reuniones de la Asociación, conferencias telefónicas, reuniones sociales y otras actividades reúnen a distintos competidores. Si bien la participación en estas actividades es generalmente enriquecedora, favorable a la competencia y legal, dichas actividades también podrían brindar oportunidades para llegar a acuerdos ilícitos. La discusión de ciertas materias, con o sin una acción concertada posterior, puede dar lugar a la acción de la Fiscalía Nacional Económica, con o sin un posible posterior requerimiento ante el Tribunal de Defensa de la Competencia. La sola apariencia de infracción regulatoria - aún si es que ninguno de los intervinientes hubiere hecho algo malo - puede causar grandes trastornos y costos. Con estos riesgos en consideración, NutreChile ha adoptado las siguientes directrices respecto de la participación en sus diversas actividades:

Reuniones

Siempre que sea posible, una agenda escrita será preparada previamente y revisada por el personal apropiado de NutreChile (en relación a los asistentes a la reunión), y un link a esta guía se proporcionará conjuntamente a dicha agenda.

Los Miembros de NutreChile son desde ya convocados a participar en los comités de NutreChile que se puedan formar para analizar los asuntos, desarrollos o materias que puedan estar relacionados a la competencia.

Sin la aprobación previa de un abogado o un consejero legal de NutreChile, no se permitirá ninguna discusión entre los Miembros de NutreChile respecto de los siguientes temas:

- Sobre los precios actuales o futuros de cualquier miembro, honorarios, costos, descuentos, márgenes de beneficio, política de devoluciones u otros componentes de fijación de precios
- ¿Qué constituye un precio o margen de beneficio justo, apropiado o "racional".
- Si se puede o no realizar negocios con un determinado proveedor, cliente o competidor.
- La asignación de mercados, clientes, territorios o productos.

En el evento que alguien inicie una conversación discusión, o tratativa respecto de una materia que pudiera ser considerada como inadecuada, en tal situación quien presida o dirija la sesión en que esta situación se pudiera producir, requerirá que la discusión cese de manera inmediata. En el evento de que la discusión, conversación o tratativa siguiera a pesar del requerimiento de quien preside o lidera la sesión, la sesión será suspendida. En cualquier caso,

quien presida la sesión deberá dar cuenta del incidente al Consejo o Directorio de NutreChile.

En ninguna circunstancia NutreChile recomendará, propondrá, sugerirá, o facilitará acciones paralelas o concertadas de sus Miembros o la adopción de cualquier práctica particular respecto de precios.

Comunicaciones

Cualquier material o comentario difamatorio, abusivo, amenazante, ofensivo o ilegal se encuentra estrictamente prohibidos. Los comentarios o material no pueden corresponder a los intereses comerciales de un Miembro en particular o a causas políticas.

Durante el curso de negociaciones, los Miembros se deberán abstener respecto de tratar, discutir o analizar precios, y se deberá exponer de manera factual y objetiva. Los comentarios no debieran reflejar la preferencia o disgusto de una persona respecto de un grupo, causa o movimiento.

Establecimiento de estándares y certificación

NutreChile podría participar en procesos de establecimiento de estándares y programas de certificación si es que ellos sirven a un interés público identificable y no restringirá la competencia de manera irracional e injustificada. En ningún caso, NutreChile participará en procesos de establecimiento de estándares o creación de requerimientos de certificación tales como mecanismos de fijación de precios, limitar la producción, congelar o afectar los procesos de innovación, o excluir a competidores del mercado.

SECCIÓN 4: CONSECUENCIAS DE LA FALTA DE CUMPLIMIENTO.

Persecución Administrativa.

Las violaciones al D.L. N° 211 son perseguidas por la Fiscalía Nacional Económica, ya sea por su propia iniciativa o por denuncia de un tercero. Tal actuación puede concluir con un cierre de la investigación, mediante el archivo de los antecedentes; alcanzar un acuerdo extrajudicial; consulta al TDLC, o requerimiento ante el TDLC.

Cabe hacer presente, también, que el procedimiento ante el TDLC puede iniciarse por una demanda de algún particular, la que es puesta en conocimiento de la FNE.

Las sanciones pueden consistir en:

- Modificar o poner término a los actos, contratos, convenios y otros que sean contrarios al D.L. N° 211;
- Ordenar la modificación o disolución de las sociedades, corporaciones y demás personas jurídicas de derecho privado que hubieren intervenido en dichos actos, contratos, convenios u otros;
- Aplicar multas a beneficio fiscal hasta por una suma equivalente a 20.000 Unidades Tributarias Anuales (UTA)¹⁰ y, hasta por una suma equivalente a 30.000 UTA en el caso de colusión.

En el caso de las multas, ellas:

- se pueden aplicar a la empresa correspondiente, sus directores, administradores y a toda persona que haya intervenido en la realización del acto respectivo.
- si se aplicaron a personas naturales ellas no podrán ser pagadas por la empresa en la que ejercieron funciones ni por sus accionistas o socios.

No obstante, que de acuerdo al ordenamiento legal que regula la competencia las sanciones sólo son administrativas, conforme a lo cual, en principio, y conforme a la legislación vigente, no existiría una sanción criminal en la materia. Cabe hacer presente que el Ministerio Público ha iniciado acciones penales, en base a lo dispuesto en el artículo 285 del Código Penal, sin que a la fecha ellas hayan prosperado.

También cabe hacer presente que a la fecha el TDLC ha aplicado multas por el máximo legal de 30.000 UTA, así como ha ordenado disolver asociaciones gremiales, habiéndose confirmado de tales sanciones en un porcentaje significativo por la Excelentísima Corte Suprema.

SECCIÓN 5: LEGISLACIÓN DE LA LEGISLACIÓN QUE PROTÉGÉ LA COMPETENCIA.

Decreto Ley N° 211.

La regulación vigente en Chile en materia de defensa de la competencia está en el Decreto Ley N° 211 del año 1973, y sus posteriores modificaciones consistentes en fortalecer las atribuciones de la Fiscalía Nacional Económica, en la Ley N° 19.610, de 1999; creación del Tribunal de Defensa de la Competencia y establecimiento de la obligación de fundamentar los fallos del TDLC, tanto en consideraciones jurídicas como económicas, así como la eliminación de la sanción penal, por la Ley N°19.911, del año 2003; así como la creación de nuevas herramientas en la persecución de carteles, mediante la incorporación en nuestro ordenamiento de la delación compensada, aumento en los montos de las multas, la interceptación telefónica entre otras, por la Ley N°20.361 del año 2009.

Las conductas, actos, prácticas, acuerdos o gestiones que consistan en alguna de las siguientes conductas podrán ser objeto de sanciones, a saber:

- Ejecutar o celebrar, individual o colectivamente, cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la competencia, o que tienda a producir dichos efectos.

i.- Se consideran, entre otros, como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la competencia o que tienden a producir dichos efectos, los siguientes:

a) Los acuerdos expresos o tácitos entre competidores, o las prácticas concertadas entre ellos, que les confieran poder de mercado y que consistan en fijar precios de venta, de compra u otras condiciones de comercialización, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado, excluir competidores o afectar el resultado de procesos de licitación.

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.²

ii.- El otorgamiento de concesiones, autorizaciones, o actos que impliquen conceder monopolios para el ejercicio de actividades económicas, puede sólo ser otorgado por la ley.³

² Artículo 3° del DL N° 211, de 1973.

³ Artículo 4° del DL N° 211, de 1973.

Pruebas circunstanciales de potenciales acuerdos con posibles efectos en la competencia.

Para efectos de acreditar una infracción a la regulación que protege la competencia la FNE o un demandante debe acreditar la existencia de un contrato, acuerdo, connivencia, o conspiración, por ejemplo, una acción concertada de dos o más competidores o partes para afectar la competencia. La evidencia circunstancial es admisible y pertinente para demostrar la acción concertada entre dos o varios competidores.

La mera participación en una asociación comercial no constituye evidencia de una conspiración para afectar la competencia. En determinadas circunstancias, sin embargo, las acciones de una asociación gremial pueden ser consideradas como una acción concertada que podría afectar la competencia.

Un acuerdo o concertación para afectar la competencia puede serlo ya sea que sea entre empresas o porque una asociación gremial pueda ser usada por todos o por algunos de sus miembros para tales fines. Por otra parte, las acciones de una asociación debieran satisfacer el requisito de la acción concertada solamente cuando se toma en una acción de grupo. La cuestión entonces es si las acciones de un miembro o funcionario de una asociación gremial pueden ser consideradas que infringen la competencia. Tal determinación corresponderá a los tribunales competentes. No se requiere ninguna acción formal por la asociación para la constatación de una acción concertada; por lo que las acciones de un miembro individual o un oficial de la asociación puede considerarse una acción concertada, incluso si ninguna aprobación formal por la asociación hubiere tenido lugar.

Si es que los miembros de una asociación de manera paralela a su actuación en la asociación, efectúan actos o prácticas contrarias a la competencia, ello no resulta suficiente para probar una acción concertada de la asociación. Del mismo modo, si bien las reuniones de asociaciones gremiales de competidores pueden ser una oportunidad para una concertación, por sí mismas no pueden ser suficientes para inferir una actuación o concertación para afectar la competencia.

Por otra parte, la evidencia de que competidores hayan discutido un asunto en particular en una reunión de una asociación comercial y luego tomaron medidas idénticas o muy similares al contenido de tal discusión, en relación con un determinado caso, bien podría ser suficiente para considerar una acción o decisión como una acción concertada.

SECCIÓN 6: CASOS DE RESPONSABILIDAD DE ASOCIACIONES POR INFRACCIONES A LA REGULACION QUE REGULA LA COMPETENCIA

En el denominado “Caso Pollos” en el cual la Excelentísima Corte Suprema confirmó, el requerimiento presentado por la FNE, en el año 2011, en que la FNE acusó a tres empresas productoras de carne de pollo de haber integrado un cartel que controló las cuotas de producción de carne de pollo en el país al menos durante diez años. Según la FNE el cartel se sustentaba en un intercambio permanente de información sensible, estratégica y detallada del negocio entre las tres empresas, al alero de la APA, gremio que también se encargaba de monitorear el funcionamiento del acuerdo.

Como consecuencia de dicho requerimiento el TDLC impuso multas por 72 mil Unidades Tributarias Anuales (UTA).

Al respecto se determinó que *“... existió un acuerdo entre las tres avícolas requeridas, coordinado por la APA (Asociación de Productores Avícolas), en relación a una variable de competencia consistente en la limitación de la producción y asignación de cuotas de producción de carne destinada al mercado nacional” (lo entre paréntesis y subrayado es para efectos de mejor información)*, por lo que impuso multas por hasta el máximo legal a dos de las empresas involucradas, y por un monto menor a otra de las empresas involucradas.

En la sentencia se indicó que la Asociación de Productores Avícolas (APA) habría coordinado el funcionamiento del cartel y determinó, además, que la Asociación fuera multada.

Cabe tener presente que la Corte Suprema señaló que *“existe prueba dura o directa a los efectos de determinar la existencia del acuerdo colusorio y la forma de participación de los agentes económicos. Es así como invariablemente las alegaciones de las partes implicadas se han visto enfrentadas a la evidencia dura de la que da cuenta el fallo atacado”*.

En tal sentido existió evidencia del intercambio de información entre los representantes de las empresas y de la APA, la sentencia señala que *“la piedra angular de las conclusiones incriminatorias fluye de la propia literalidad de las comunicaciones que tuvieron lugar entre los altos ejecutivos de las empresas recurridas y el Presidente de la APA, o de alguno de sus funcionarios.”*

En el mismo sentido, agrega que *“los representantes de las empresas implicadas no entregaron explicaciones razonables acerca del contenido de las comunicaciones”*.

Esa fue la primera vez que la justicia aplicó la multa máxima de 30 mil UTA contemplada el DL 211 para casos de carteles y que ordenó a una asociación gremial pagar una multa y disolverse.

Las discusiones al interior de las asociaciones gremiales pueden generar responsabilidad

incluso sin evidencia dura de actividad subsecuente paralela a tales conversaciones.

En el extranjero se han seguido acciones contra asociaciones gremiales incluso en base a discusiones de sus miembros, de estrategias para incrementar precios e intercambio de información sobre materias de competencia relevantes.

En el caso de la Federal Trade Commission en contra de la National Association of Music Merchants ("NAMM"), se indicó que la acción concertada puede ser perseguida en base a las reuniones bajo el auspicio de una asociación en la que conversaciones en infracción a la regulación se produjeron al amparo de la asociación, en que esta última fijó la agenda para las reuniones y ayudó a conducir las discusiones. El punto al respecto consistió en que las discusiones podrían haber facilitado la implementación de estrategias colusorias que se habrían seguido.

Finalmente, en el caso se llegó a un acuerdo en que se ordenó a la Asociación a: (i) cesar cualquier actividad de fomento, participación, o facilitación para el intercambio de información entre dos o más de sus miembros en relación con el precio al por menor o de cualquier término, condición o requisito sobre la que un productor o distribuidor musical, está dispuesto a negociar con otro; y (ii) de participar, hacer cumplir, alentar o facilitar un acuerdo entre dos o más productores de productos musicales o distribuidores relacionados a la asociación.

Cabe hacer presente que no se le prohibió publicar o difundir datos generales de encuestas o, en el contexto de capacitación dar a conocer las mejores prácticas y proveer materiales de capacitación.

Evitar la apariencia de actuaciones inadecuadas

Con el fin de evitar incluso la apariencia de potenciales infracciones, todo personal y Miembro de NutreChile debe abstenerse de conversar, negociar o discutir asuntos de competencia sensibles identificados en este documento durante su participación en eventos y actividades relacionadas a NutreChile, con excepción de lo expresamente autorizado en este documento o aprobado de antemano por el abogado designado por el Consejo y sin perjuicio de la posibilidad que NutreChile limite los asuntos que se pudieran discutir.

Prácticas de determinación de precio

Pocos temas generan tanto interés y debate como la determinación de precios.

En general el término "fijación de precios" está muy lejos de serlo. Pues su determinación

supone alinear los esfuerzos de distintos miembros de cada empresa, con las estrategias de negocios de sus empresas, el encadenamiento de suministro, mejorar la comunicación entre ellos, compartir las bases de datos de acuerdo a los cambios que experimentan los precios y las herramientas para ayudar a las estrategias de precios, desarrollo de presupuestos, monitoreo de cumplimiento.

Así, resulta lógico prevenir que el legítimo interés de mantener la competitividad no pueda ser considerado ni pueda afectar la competencia. Conforme a lo anterior, las instancias generadas por NutreChile para efectos del encuentro de sus Miembros, sólo persiguen y perseguirán el intercambio de experiencias e información para el desarrollo de sus comunes intereses.

Ninguna de tales actividades se realizará con el propósito de facilitar los acuerdos de ningún tipo. Por el contrario, los participantes NutreChile buscan generar debate y ampliar la información disponible para ayudar a sus Miembros y otros competidores a tomar decisiones independientes.

NutreChile manifiesta inequívoca y expresamente a su personal, Miembros y a todos los participantes en las actividades de NutreChile que los acuerdos, conversaciones, negociaciones o tratativas entre competidores con respecto al precio o cualquier aspecto o componente del precio, está prohibido.

Por otra parte, se les hace presente a su personal y Miembros que no pueden discutir, formal o informalmente, expresa o implícitamente: precios actuales o futuros, tasas de facturación, o descuentos; lo que es o no es un margen de beneficio razonable o adecuado; o cualquier otro tema que pueda facilitar el comportamiento coordinado de precios.

SECCIÓN 7: IMPLEMENTACIÓN Y MONITOREO.

La responsabilidad de Cumplimiento de la regulación que protege la competencia.

El Consejo o Directorio de NutreChile tiene la responsabilidad de supervisar la aplicación de la presente guía.

El Director Gerente es responsable de la gestión y ejecución del día a día. En última instancia, sin embargo, es responsabilidad de cada Miembro, del personal de NutreChile y de cada participante en actividades organizada por NutreChile, asegurarse que su conducta concuerde con estas directrices y con las leyes que protegen la competencia.

Capacitación y Comunicación de Política y Directrices de NutreChile

El Director Gerente de NutreChile distribuirá una copia de este documento a cada empleado

NutreChile actual y futuro como parte de su inducción. Cada empleado, director y funcionario deberá firmar un reconocimiento de que él o ella ha leído el documento y que se le ha dado la oportunidad de hacer preguntas o formular dudas.

Los Miembros de NutreChile serán notificados de la ubicación electrónica y física del documento y sus responsabilidades para observar esta guía.

El documento estará disponible en el sitio web público de NutreChile. Las citas y agenda de reuniones estarán vinculadas entre sí y se incluirá en el pie de página de cada notificación electrónica sobre eventos NutreChile.

La orientación de NutreChile para los nuevos directores, ejecutivos y Miembros incluirá una presentación sobre esta guía y el cumplimiento y responsabilidades derivados de la regulación sobre competencia.

Monitoreo y Control

El Director Gerente vigilará el funcionamiento y las actividades de NutreChile según proceda, para garantizar el cumplimiento de estos procedimientos. Para ello investigará inmediatamente cualquier conducta que se informe o sospeche violen las leyes que regulen la competencia.

Cualquiera de tales investigaciones podrá resultar en una o más acciones disciplinarias, incluyendo la terminación de la relación laboral (para los empleados de NutreChile) o la terminación de la pertenencia a NutreChile (para Miembros NutreChile).

NutreChile requiere que sus empleados den cuenta inmediatamente de cualquier posible infracción de las leyes que protegen la competencia.

No se permitirán represalias o sanciones contra un empleado o Miembro que hubiere realizado una denuncia por una posible infracción de las leyes que protegen la competencia. Esto sin que obste a posibles infracciones a las obligaciones emanadas de contratos de trabajo o a posibles denuncias maliciosamente falsas o manifiestamente carentes de sustento.