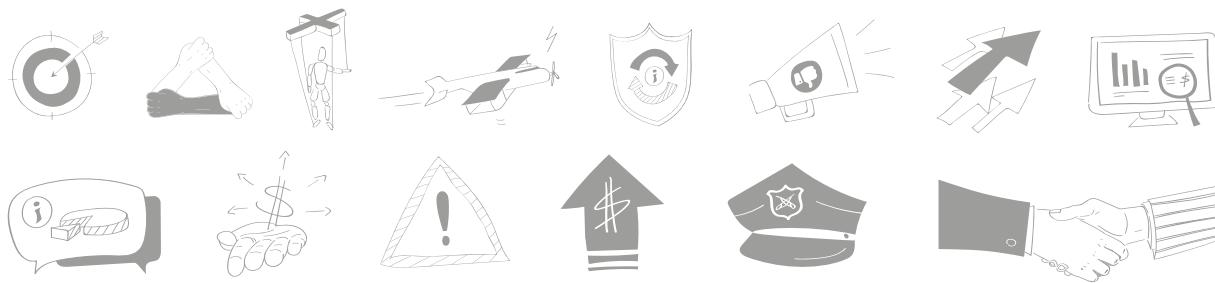


**MANUAL DE CUMPLIMIENTO
DE NORMAS DE LIBRE COMPETENCIA**

2018



**MANUAL DE CUMPLIMIENTO
DE NORMAS DE LIBRE COMPETENCIA**

2018





ÍNDICE

1. Objetivos y ámbito de aplicación del presente manual	3
2. Nuestra compañía	4
3. Nuestra misión	5
4. Resumen ejecutivo	6
• Riesgos relativos a acuerdos entre competidores	6
• Riesgos de abuso de posición de dominio, restricciones verticales y competencia Desleal	10
5. Riesgos vinculados a otros ámbitos sensibles de la Libre Competencia	12
6. Importancia sobre cumplir con las normas sobre Libre Competencia	15
7. La Libre Competencia y principales conductas que atentan en su contra	17
• Prohibición de acuerdos entre competidores	18
• La explotación abusiva de una posición dominante en el mercado, las restricciones verticales y los actos de competencia desleal	22
8. Otros ámbitos sensibles para la libre competencia	26
9. Encargado de Libre Competencia	30
10. Revisiones y Actualizaciones	31

OBJETIVOS Y ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL PRESENTE MANUAL

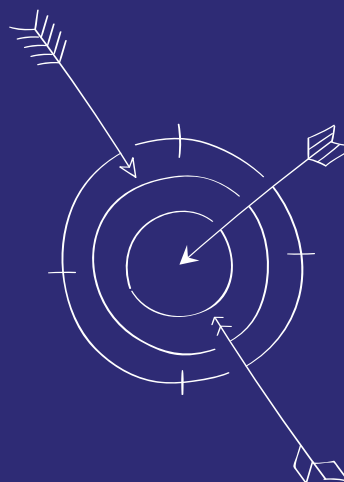
La regulación de libre competencia, contemplada en el Decreto Ley N°211, de 1973 (en adelante, “**D.L. 211**”), persigue que los actores del mercado compitan efectivamente entre sí al comercializar sus bienes o servicios, con el fin de incrementar la asignación eficiente de recursos, el progreso productivo y el bienestar de los consumidores.

Un incumplimiento a las normas de libre competencia es un asunto serio, que puede dañar el funcionamiento del mercado y resultar en grandes multas contra la empresa y sus colaboradores involucrados, los que incluso, en ciertos casos específicos de colusión, están sujetos a penas de cárcel.

En ese sentido, el propósito de este Manual de Cumplimiento de la normativa de libre competencia¹ (en adelante “**Manual**”), preparado con la asesoría de Prieto Abogados, es el de constituir una guía respecto de las mejores prácticas y estándares en materia de libre competencia para todos los empleados y directivos de Watt’s S.A. (en adelante, los “**colaboradores**”).

De dicha forma, se busca establecer una política de competencia dentro de Watt’s S.A. y filiales (en adelante, “**Watt’s**” o la “**Compañía**”), definiendo criterios de buenas prácticas, entregando directrices y lineamientos concretos a todos los colaboradores para que las apliquen en el ejercicio diario de sus funciones relacionadas a la Compañía.

Así, Watt’s manifiesta su compromiso de cumplir la normativa de libre competencia, difundir dicho compromiso entre sus colaboradores, proveedores y clientes, para así evitar cualquier infracción a dicha normativa, haciendo presente que cualquier violación a las normas de libre competencia no será tolerada dentro de la Compañía.



¹ El presente manual se fundamenta en pautas internacionalmente reconocidas en libre competencia, así como los lineamientos generales proporcionados por la FNE en su documento “Programas de Cumplimiento de la Normativa de la Libre Competencia”, Material de Promoción N°3 de la FNE, Junio 2012.

NUESTRA COMPAÑÍA



Watt's S.A. es una sociedad anónima abierta, con más de 2.000 accionistas, que se transa en las bolsas de comercio del país, que está regulada por la Comisión del Mercado Financiero, y que es controlada por la familia Larrain Cruzat y está presente en Chile desde el año 1941 cuando nace como una empresa familiar orientada a la elaboración de mermeladas caseras.

En la década del setenta, vía adquisiciones, entra al rubro de aceites y margarinas y compra Viña Santa Carolina, empresa fundada en el año 1875.

Watt's S.A. es hoy un conglomerado de empresas ligadas a la industria alimenticia y vitivinícola nacional e internacional, con una importante presencia en los mercados retail e industrial.

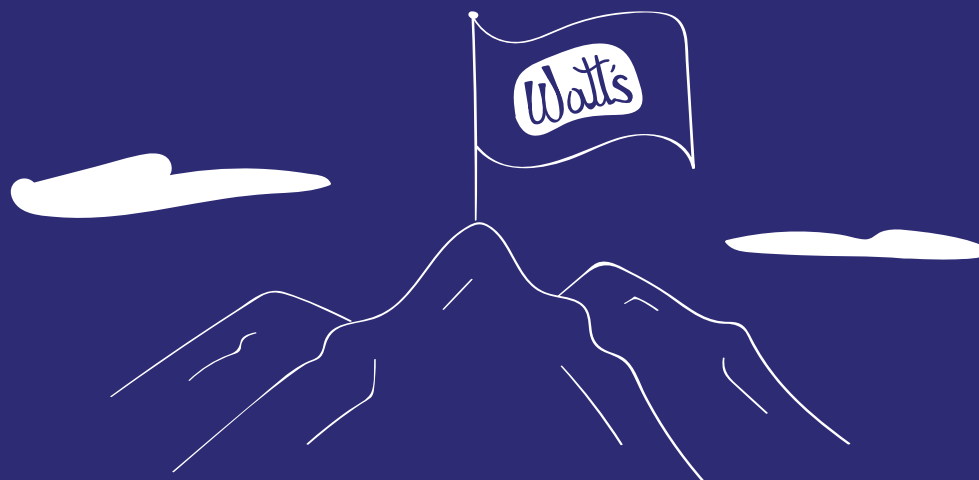
La Compañía tiene participación en las categorías de leches líquidas, leches en polvos, quesos, margarinas, aceites comestibles, jugos, néctares, mermeladas, conservas, pastas frescas y vinos.

En noviembre del año 2014 ingresó a la industria de Verduras Congeladas mediante la adquisición de Frutos del Maipo, empresa que posteriormente fue fusionada con Watt's S.A.

Sus operaciones en el exterior son a través de exportaciones y de su empresa relacionada Laive en Perú.

La Compañía es uno de los 5 proveedores más importantes de productos alimenticios de las grandes cadenas de supermercados en Chile.

Las ventas e ingresos de la Compañía se concentran en el mercado nacional.



NUESTRA MISIÓN

Ser una empresa de alimentos reconocida y preferida por nuestros consumidores y clientes, por la calidad y diversidad de nuestras marcas y servicios.

Administrada responsable y eficientemente por personas comprometidas y motivadas, que crece rentablemente y genera valor por sobre la industria.

RESUMEN EJECUTIVO



RIESGOS RELATIVOS A ACUERDOS ENTRE COMPETIDORES

Conductas a desplegar por Watt's y colaboradores

Determinación de **precios y políticas comerciales de Watt's en forma independiente y unilateral**. Precios de la competencia sólo pueden considerarse en base a información pública y/o autorizada legalmente.

Colaboradores de Watt's deben **evitar los contactos con competidores y sus colaboradores, directos o indirectos**. Aquellos que mantengan **relaciones personales o familiares** con personal de la competencia deben abstenerse completamente de intercambiar o comentar información sensible sobre y en relación al negocio.

Colaboradores de Watt's deben **evitar conversaciones sobre precios de competidores** (y costos, márgenes o similares) con clientes o distribuidores.

Colaboradores tienen la **obligación de resguardar la confidencialidad de la información sensible de la Compañía**, procurando evitar que ésta sea puesta en conocimiento de competidores (incluso por clientes o distribuidores).

Deberá **autorizarse en forma previa por el Encargado de Libre Competencia de Watt's**:

- Todo **contrato o convención con algún competidor**, como por ejemplo de cooperación en algún área específica;
- Todo **envío de información** relacionada con la gestión comercial de Watt's a Asociaciones Gremiales u otro tipo de entidad privada que procese información; y
- Todo **contacto con competidores** que se estime necesario por razones operativas o de eficiencia del negocio.

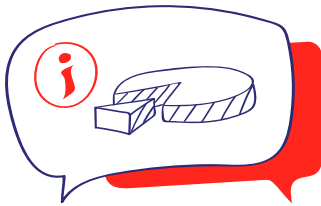


El Encargado de Libre Competencia deberá ser siempre copiado en correos electrónicos u otro tipo de comunicaciones enviados a competidores.

Prohibiciones para Watt's y colaboradores

Conversar, discutir o acordar con competidores, explícitamente, tácitamente, directa o indirectamente a través de terceros (como clientes, distribuidores o proveedores):

- **Precios o márgenes** de venta o compra sobre un determinado bien o servicio.
- **Limitaciones** de producción.
- **Asignación o división** de zonas o cuotas de mercados o clientes.
- Afectación de resultados en procesos de **licitación**.
- Otras condiciones de comercialización.
- Exclusión de competidores o boicot colectivo.



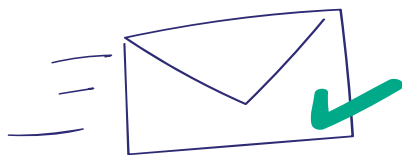
Intercambiar información sensible con competidores que no esté disponible públicamente y de fácil acceso en el mercado, como por ejemplo: precios o condiciones de comercialización, descuentos, nombres de clientes o proveedores, volúmenes de venta propios y de clientes, capacidad y tamaño de producción, márgenes, costos, interés o falta de interés en un mercado en particular, planes de expansión e inversión, términos y condiciones de pago, invitación a participar en una licitación y precios que se pretenden ofrecer, contenido de la propuesta, entre otros.

Intercambiar información sensible a través de terceros, como, por ejemplo, un cliente o distribuidor común. No debe transmitirse información sensible a un competidor a través de un tercero, ni tampoco facilitar el intercambio de información entre terceros que sean competidores entre sí (por ejemplo, entre dos clientes o distribuidores).

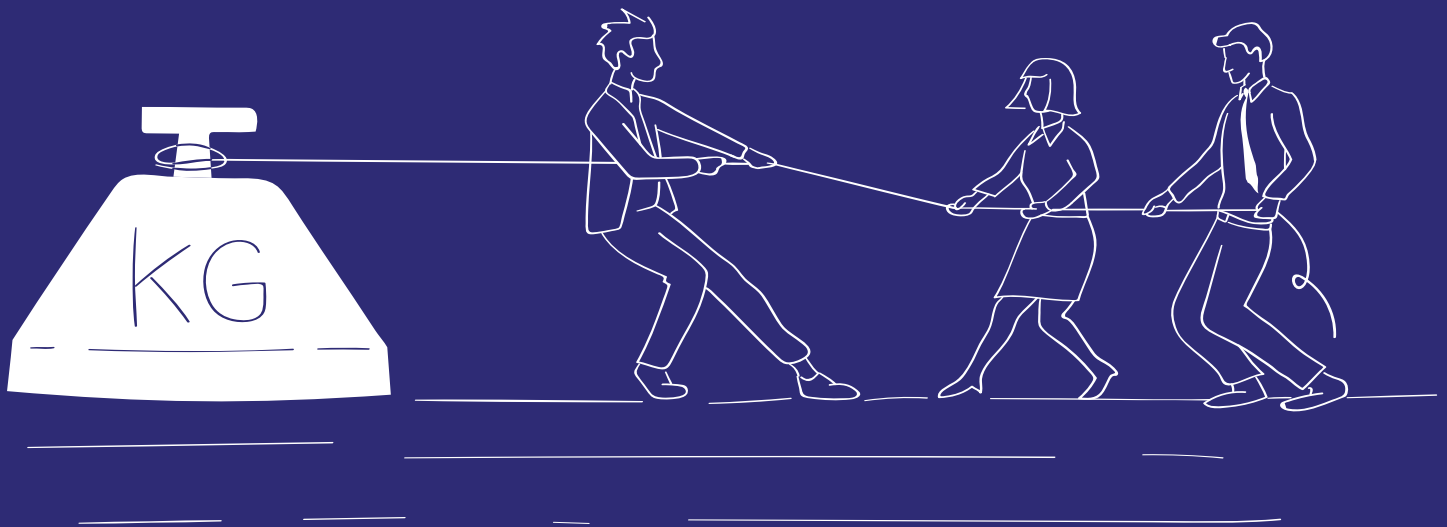
Compartir información que pueda conducir a cualquiera de los tipos de acuerdos detallados en los puntos anteriores en el marco de actividades gremiales, seminarios o cualquier otro tipo de instancia que agrupe a competidores.

Medidas concretas a tomar por Watt's y colaboradores

Respuesta formal en caso de enfrentarse a una situación descrita como conducta prohibida. En caso de recibir alguna llamada telefónica, mensaje de texto, "chats" o correo electrónico, en el marco de una reunión o cualquier otra situación semejante que sea potencialmente riesgosa a la luz de lo expuesto, es necesario reportar la situación al Encargado de Libre Competencia, quien entregará las pautas para dar una respuesta formal indicando que es política de la Compañía no participar en las actividades descritas y evaluará otras acciones a seguir. Por ningún motivo se debe ignorar la situación.



Los correos electrónicos u otras comunicaciones electrónicas, así como los documentos de texto internos o dirigidos a terceros, deben incorporar las recomendaciones de este Manual. En dicho sentido, los colaboradores deben tener especial cuidado en que el lenguaje que utilicen no se preste para malentendidos en caso de que los revise la autoridad u otro tercero, intentando explicitar de la mejor forma posible el verdadero sentido de las expresiones utilizadas.



RIESGOS DE ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO, RESTRICCIONES VERTICALES

Y COMPETENCIA DESLEAL

Conductas a desplegar por Watt's y colaboradores

Precaución y consulta al Encargado de Libre Competencia respecto de las siguientes prácticas en aquellos productos con participación de mercado relevante, especialmente aquellos en que Watt's o quienes contratan con Watt's tengan un porcentaje de participación de mercado cercano o superior a 35%:

- **Exclusividades.**
- **Negativas de venta.**
- **Cláusulas de no competir.**
- **Fijaciones de precios mínimos de reventa.**
- **Descuentos retroactivos.**
- **Discriminaciones arbitrarias en condiciones de comercialización.**
- **Actos de competencia desleal.**

Sin perjuicio de lo cual, **en general, se debe actuar con especial cuidado** en aquellos productos en que se tenga participación de mercado relevante, ya que cualquier conducta que se aleje de la competencia en base al mérito y busque que la ejecutante prevalezca en el mercado en base a conductas sin mayor razonabilidad económica que la de dañar a competidores o explotar a consumidores, puede ser ilícita.

Medidas concretas a tomar por Watt's y colaboradores

Tener particular cuidado con las siguientes conductas riesgosas: exclusividades, negativas de venta, cláusulas de no competir, fijaciones de precio de reventa, descuentos retroactivos, posibles discriminaciones arbitrarias en condiciones de comercialización y actos de competencia desleal. De concurrir conductas semejantes en el curso de los negocios de la Compañía, se recomienda sean revisadas por el Encargado de Libre Competencia en forma previa a su ejecución.

Atendida la multiplicidad de formas en que pueden manifestarse las conductas abusivas, cada colaborador de la Compañía debe **comunicarse con el Encargado de Libre Competencia en caso de duda o inquietud**, para la revisión del caso específico de que se trate.

RIESGOS VINCULADOS A OTROS ÁMBITOS SENSIBLES PARA LA LIBRE COMPETENCIA



ÁMBITO:

ACTUACIONES EN ASOCIACIONES GREMIALES

Riesgos:

El hecho de que en una asociación gremial participen los competidores de un mismo mercado aumenta el riesgo de realizar conductas que pueden ser contrarias a la libre competencia, especialmente aquellas vinculadas a acuerdos entre competidores y/o traspasos de información.

Medidas concretas a tomar:

Especial cuidado en su conducta en el marco de Asociaciones Gremiales.

Sólo entregar información en el contexto de una AG:

- En forma voluntaria;
- A terceros independientes de los competidores, con obligaciones de confidencialidad claras y estrictas, y que dicha información sea agregada, histórica -que no se entreguen proyecciones; y
- Previa fijación de un criterio objetivo en cuanto al tipo de información que será solicitada y los fines para la cual será usada esta información.

En el evento que algún asistente a la reunión en la asociación gremial manifieste alguna opinión, sugerencia, o incite al intercambio de información comercial sensible, o que implique la ejecución de una conducta potencialmente atentatoria a la libre competencia, se debe manifestar inmediatamente sus reparos ante esta actitud, **debiendo dejar constancia en el acta respectiva** y hacer abandono de la reunión, además de informar a los asesores externos.



ÁMBITO:

RELACIONES CON PROVEEDORES, CLIENTES O DISTRIBUIDORES ("PCD")

Riesgos:

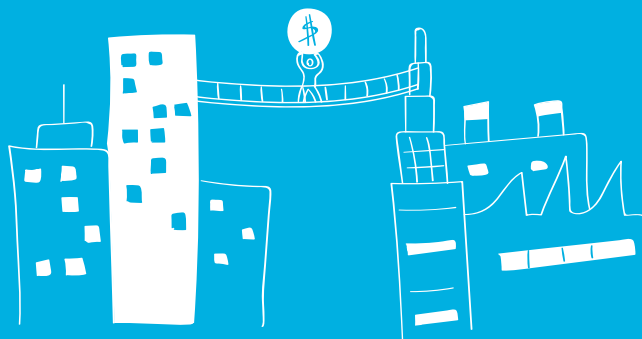
Las relaciones con PCD también podrían implicar eventuales riesgos de libre competencia, tanto de traspaso de información, como de conductas abusivas.

Medidas concretas a tomar:

Si por razones objetivas de negocio resulta necesario entregar al PCD información comercial sensible de la Compañía, se debe propender a **entregar información lo más agregada posible**. En caso de ser necesario entregar información más detallada, se debe contemplar en el contrato respectivo la **prohibición expresa de traspasarla a competidores de Watt's o incluir dicha prohibición en la comunicación que se envíe**.

No se solicita al PCD ni se recibe de parte de éste información de la competencia de Watt's relativa a las formas de pago, plazos de pagos, volúmenes de venta de productos, entre otras informaciones comerciales y estratégicas de éstos (información competitivamente sensible).

No se debe interferir en las relaciones de los proveedores/clientes con los competidores de la Compañía, o efectuar peticiones a los proveedores/clientes para que ejecuten o no determinadas acciones con tales competidores.

**ÁMBITO:****ADQUISICIONES, FUSIONES, JOINT VENTURES Y PARTICIPACIONES EN EMPRESAS COMPETIDORAS****Riesgos:**

Las fusiones, adquisiciones y joint ventures pueden generar tanto eficiencias en los mercados como riesgos a la libre competencia. Toda operación que sobrepase los umbrales de venta determinados por la FNE, sea entre competidores o no, debe ser notificada obligatoriamente a la misma. El D.L. 211 obliga además a informar a la FNE de toda adquisición de más del 10% de una empresa competidora.

Medidas concretas a tomar:

De acuerdo a ello, toda posible operación de compra, fusión, joint venture o participación minoritaria en competidoras se debe informar lo antes posible al Encargado de Libre Competencia, con el fin de proceder en cumplimiento del marco normativo de libre competencia.

Asimismo, se deben evitar los traspasos de información sensible con anterioridad a que la compra se concrete, limitándose la misma y conformando equipos independientes a cargo de manejarla.

ÁMBITO:**INTERLOCKING O DIRECTORES COMUNES ENTRE COMPETIDORES****Riesgos:**

La participación simultánea de una misma persona en Directorios y/o cargos ejecutivos relevantes de dos empresas competidoras se encuentra prohibida. En general, otras hipótesis de interlocking (por ejemplo, ejecutivos de competidores en una inversión común) pueden generar también riesgos de coordinación o reducción de la intensidad competitiva entre empresas.

Medidas concretas a tomar:

Toda posible situación de interlocking, debe ser informada al Encargado de Libre Competencia para su evaluación y aprobación. Ello sobre todo respecto de la hipótesis prohibida legalmente, pero también respecto de otras formas de interlocking.

IMPORTANCIA DE CUMPLIR CON LAS NORMAS SOBRE LIBRE COMPETENCIA

Watt's reconoce el **rol preponderante de la libre competencia** en una economía de libre mercado, al permitir producir bienes y servicios a un menor costo, mejorar la variedad y calidad de los productos e incentivar la innovación, entre otros beneficios. Asimismo, se tiene presente que incumplir con la referida normativa puede implicar una serie de **efectos negativos para la Compañía y sus colaboradores**, exponiéndose éstos y la Compañía a una serie de sanciones o consecuencias de envergadura:

MULTAS

Las multas pueden recaer sobre la empresa, directores, ejecutivos, administrativos y cualquier otra persona involucrada en la comisión del hecho o acto o que de cualquier forma haya participado en el mismo.

El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, "TDLC") puede imponer multas por hasta **"...el treinta por ciento de las ventas del infractor correspondientes a la línea de productos o servicios asociada a la infracción durante el período por el cual ésta se haya extendido o hasta el doble del beneficio económico reportado por la infracción"**². En el evento de que no sea posible determinar las ventas ni el beneficio económico obtenido por el infractor, el TDLC podrá aplicar multas hasta por una suma equivalente a sesenta mil unidades tributarias anuales³.

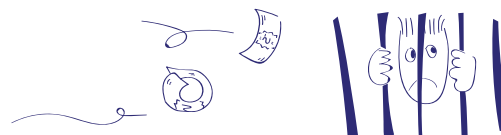


SANCCIONES PENALES

El D.L. N°211⁴ **sanciona con penas de cárcel** al 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; limitar su producción o provisión; dividir, asignar o repartir zonas o cuotas de mercado; o afectar el resultado de licitaciones realizadas por empresas públicas, privadas, prestadoras de servicios públicos, u órganos públicos.

La pena aplicable va de un **mínimo de 3 años y 1 día a un máximo de 10 años**⁵, siempre con 1 año de prisión efectiva a todo evento⁶.

Asimismo, el infractor está sujeto a la **pena de inhabilitación absoluta**, por un período de entre 7 años y 1 día y 10 años, para ejercer ciertos cargos, como el de director o gerente de una sociedad anónima abierta o sujeta a normas especiales⁷.



2 D.L. 211, artículo 26.

3 No obstante, se hace presente que aquellas conductas que hubieren cesado en su ocurrencia con anterioridad al 30 de agosto de 2016 (fecha de entrada en vigencia de la Ley N°20.945), estarían sujetas al régimen de multas anterior, el que, para casos de colusión, contemplaba una multa máxima de 30.000 UTA y de 20.000 UTA para todas las restantes infracciones. El monto de la multa se calcula de acuerdo al beneficio económico que haya obtenido el infractor, la gravedad de la conducta, el efecto disuasivo propio de toda multa, la calidad de reincidente del infractor, su capacidad económica y la colaboración que haya o no prestado durante la investigación.

4 La reciente reforma legal introdujo un nuevo Título V al Decreto Ley N°211, denominado "De las Sanciones Penales".

5 Presidio menor en su grado máximo (3 años y 1 día a 5 años) a presidio mayor en su grado mínimo (5 años y 1 día a 10 años).

6 No obstante que son aplicables beneficios legales tales como la irreprochable conducta anterior, se dispone que el condenado por la infracción tipificada cumplirá siempre al menos 1 año de prisión efectiva

7 Asimismo, 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.

ACCIONES CIVILES DE INDEMNIZACIÓN DE PERJUICIOS

Las empresas o consumidores afectados por actos anticompetitivos pueden pedir que se les indemnice por los perjuicios causados. Las indemnizaciones son fijadas por el TDLC⁸ dependiendo del daño causado a los consumidores finales o a los afectados por las conductas anticompetitivas. Estas indemnizaciones pueden alcanzar montos de envergadura y deberán ser pagadas por la empresa o personas involucradas en el hecho o acto anticompetitivo. El TDLC ha hecho uso de dichas facultades.



OTRAS SANCIONES

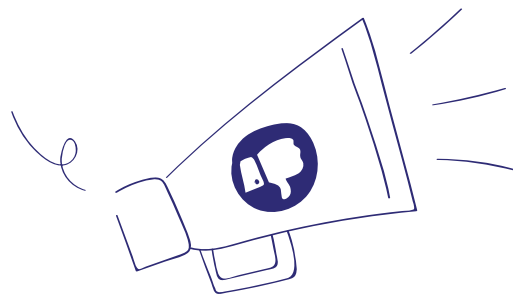
El TDLC puede ordenar la disolución o modificación de empresas o asociaciones, así como la terminación de actos y contratos. El TDLC ha hecho uso de dichas facultades.



DAÑO A LA REPUTACIÓN

Por último, en este punto, se debe tener presente que la empresa y las personas involucradas estarán sometidas al **escrutinio público**, ya que todos los procesos ante el TDLC son públicos. En este sentido y a menos que el TDLC lo limite, todas las personas y la prensa tendrán acceso a correos electrónicos, mensajería instantánea, conversaciones telefónicas y/o declaraciones de los participantes en los actos anticompetitivos.

Así, la publicidad de dichos actos, junto con su difusión en la prensa, tiene la potencialidad de generar un malestar general de los consumidores y/o clientes que podría expresarse en contra de la empresa y los colaboradores de ésta.



⁸ La acción indemnizatoria ante el TDLC sólo procede en caso que este haya dictado una sentencia previa en que se establezca una infracción anticompetitiva, debiendo este fundar el fallo de la acción indemnizatoria en los hechos establecidos en la referida sentencia previa. La acción de indemnización de perjuicios también puede tramitarse bajo el procedimiento de acciones de clase contemplado en la Ley de Protección al Consumidor (N°19.496), en caso que se vea afectado el interés colectivo o difuso de los consumidores.

LA LIBRE COMPETENCIA Y PRINCIPALES CONDUCTAS QUE ATENTAN EN SU CONTRA

El objetivo de la normativa sobre libre competencia es fomentar que las empresas logren eficiencias en los mercados que conduzcan hacia un progreso comercial y técnico que beneficie a los consumidores.

Con este fin, la normativa sobre libre competencia establece una serie de reglas que se basan en un principio fundamental: **la rivalidad competitiva entre las empresas y su consecuente independencia para determinar sus estrategias comerciales**. De dicha forma, los consumidores y el mercado se benefician mediante la existencia de incentivos al aumento de la eficiencia, la reducción de los precios y la mayor calidad o cantidad en la provisión de bienes y en la prestación de servicios.

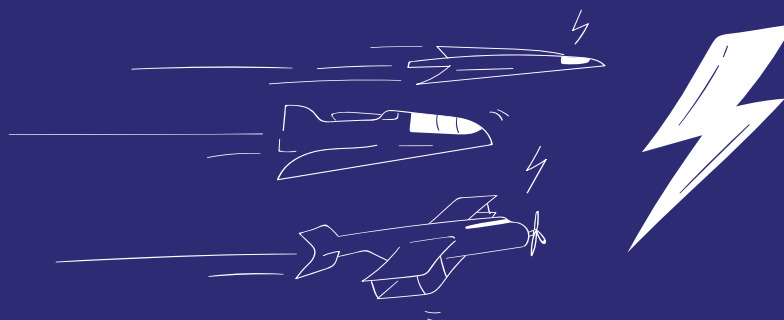
Estas materias están reguladas de forma general en el D.L. 211 y los órganos públicos encargados de velar por el cumplimiento de estas reglas son la Fiscalía Nacional Económica (en adelante, “FNE”) y el TDLC⁹.

La FNE es el único organismo que tiene la facultad de instruir de oficio o por denuncia de particulares las investigaciones que estime procedentes para

comprobar las infracciones a las normas de libre competencia, pero no tiene la facultad de sancionar dichas conductas, sino que para ello debe iniciar un procedimiento (juicio) ante al TDLC, el que, junto a la Corte Suprema en segunda instancia, son los únicos que pueden imponer sanciones.

Nuestro ordenamiento jurídico no establece un listado taxativo de conductas atentatorias a la libre competencia, sino que sanciona en el artículo tercero del D.L. 211 de forma genérica “...la ejecución o celebración individual o colectiva de cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia o que tienda a producir dichos efectos”. De lo anterior se desprende que el **ámbito de acción de la normativa de la libre competencia es amplio**, lo que nos llama a tener especial precaución en las acciones que Watt’s y sus colaboradores realizan en el ejercicio de sus actividades.

El D.L. 211 sí ejemplifica específicamente y sanciona dos grandes grupos de conductas prohibidas, que se detallan a continuación.



⁹ La FNE es un servicio público encargado de velar por la libre competencia y su deber es defender y promover la libre competencia en todos los mercados o sectores productivos de la economía chilena. Está a cargo del Fiscal Nacional Económico, el que es nombrado por el Presidente de la República, mediante el sistema de Alta Dirección Pública. Por su parte, el TDLC es un órgano jurisdiccional sujeto a la supervisión de la Corte Suprema y tiene por objeto prevenir, corregir y sancionar las infracciones a la libre competencia.



PROHIBICIÓN DE ACUERDOS ENTRE COMPETIDORES

Artículo 3º inciso primero y letra a) y artículo 62 del D.L 211

El derecho de la libre competencia **sanciona los acuerdos entre competidores sobre cualquier variable de competencia**, sean éstos expresos o tácitos, orales o escritos, firmados o no, ejecutados o pendientes. Ello significa que no importa si ha existido un acuerdo formal propiamente tal ya que basta con un acuerdo verbal, una conversación telefónica o en una reunión.

Las coordinaciones o acuerdos entre competidores son considerados como ilícitos muy graves, teniendo la FNE, en investigaciones respecto de los mismos, **facultades para allanar recintos privados, incautar e interceptar comunicaciones**.

Existen ciertos tipos de acuerdos **especialmente graves** para el D.L. 211, los llamados “carteles duros”, que se presumen siempre ineficientes y son los siguientes: i) fijar **precios** de venta o de compra; ii) limitar la **producción**; iii) asignarse **zonas o cuotas de mercado** o; iv) afectar el resultado de procesos de licitación. Respecto de los mismos, para sancionar, basta con probar la existencia del acuerdo, sin importar la posición de mercado de las partes o los efectos del mismo (lo que se denomina “regla per se”).

Otros tipos de acuerdos si requieren que se pruebe poder de mercado¹⁰, bastando siempre que los mismos tiendan a producir efectos para poder ser sancionables¹¹.

Son fundamentalmente dichos mismos tipos de acuerdos, los que, como ya se expresó, están sujetos a sanción penal, de acuerdo al artículo 62 del D.L. 211¹².

El D.L. 211 también sanciona las **prácticas concertadas**, consistentes en un tipo de coordinación entre competidores sin mediar un acuerdo, sino que a través de la sustitución de la competencia por la cooperación práctica. Las mismas se gestan, normalmente, a través de la compartición de información competitiva sensible.

Por último, el **traspaso de información comercial sensible entre competidores** también puede dar pie a un ilícito. Ésta corresponde a toda aquella que de alguna forma tiene la aptitud de reducir la incertidumbre respecto del comportamiento de los demás competidores en el mercado (precios, costos, etc.).

Si bien en materia de libre competencia se estima que, en ciertos escenarios, la divulgación pública de información al mercado y consumidores puede incrementar la transparencia y eficiencia del mercado, no sucede así con el traspaso privado de información entre competidores y, en especial, si se trata de información comercial sensible, **por cuanto podrían incitar aceptaciones implícitas de acuerdos, y posibles coordinaciones entre competidores**.

10 Por contraposición, el artículo 3 letra a) de D.L. 211 exige poder de mercado para sancionar a acuerdos que “...consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores”.

11 Se debe tener presente que, de acuerdo al D.L. 211 y el TDLC, los referidos acuerdos, para ser sancionables, no necesariamente deben producir efectos concretos en el mercado ya que el D.L. 211 señala que basta que tiendan a producirlos.

12 “...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 realizadas por empresas públicas, privadas, prestadoras de servicios públicos, u órganos públicos”.

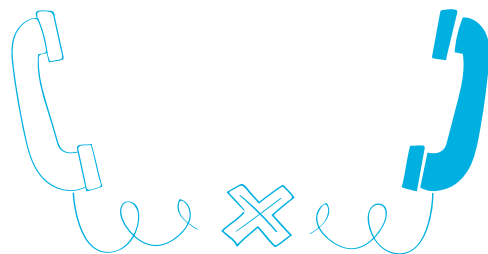
CONDUCTAS A DESPLEGAR POR WATT'S Y SUS COLABORADORES

De acuerdo a lo anterior, con el objeto de no incurrir en conductas ilícitas de acuerdos entre competidores, es importante seguir las siguientes reglas:

- Los **precios** de los productos y servicios que ofrece Watt's (y demás políticas comerciales) deben ser fijados de **forma independiente y unilateral**. Si se toma en consideración los precios de la competencia, ello sólo debe hacerse en base a información pública y/o autorizada legalmente.
- Los colaboradores de Watt's deben **evitar los contactos con competidores y sus colaboradores**, directos o indirectos (a través de terceros, como distribuidores comunes). La evidencia de contactos con competidores puede ser utilizada por la autoridad para presumir acuerdos ilícitos, aún cuando no se haya concretado uno o hayan sido contactos inocentes.
- Los colaboradores de Watt's que mantienen **relaciones personales o familiares** con personal de la competencia deben **abstenerse completamente** de intercambiar o comentar información sensible sobre y en relación al negocio.
- Los colaboradores deben **evitar conversar con clientes o distribuidores** sobre precios de competidores de Watt's o costos, márgenes o cualquier información similar.
- Los colaboradores de Watt's deben **resguardar la confidencialidad de la información sensible de la compañía**, procurando incluso evitar que clientes o proveedores puedan ponerla en conocimiento de sus competidores.

- Deberá **estar autorizado en forma previa por el Encargado de Libre Competencia de Watt's**:

- » Todo **contrato o convención** con algún competidor.
- » Todo **envío de información** relacionada con la gestión comercial de Watt's a **Asociaciones Gremiales** u otro tipo de entidad privada que procese información y que contenga requerimientos distintos a los criterios generales o formatos preestablecidos previamente aprobados por el Encargado de Libre Competencia;
- » Todo **contacto con competidores** que se estime necesario por razones operativas o de eficiencia del negocio y que no haya sido previamente autorizado por el Encargado de Libre Competencia. En cualquier caso, dichos contactos nunca podrán versar sobre precios, cuotas o zonas de mercado, cantidad de producción o licitaciones públicas o privadas. En cualquier caso, el Encargado de Libre Competencia deberá ser siempre copiado en correos electrónicos u otro tipo de comunicaciones enviados a competidores.



PROHIBICIONES PARA WATT'S Y SUS COLABORADORES

Está absolutamente prohibido:

- **Conversar, discutir o acordar con los competidores** explícitamente, tácitamente, directamente e indirectamente a través de terceros (como clientes, distribuidores o proveedores), asuntos relativos al negocio y especialmente aquéllos que se traten de:
 - » Acuerdos de **precios** o márgenes de venta o compra sobre un determinado bien o servicio.
 - » Acuerdos destinados a **limitar la producción**.
 - » Acuerdos de **asignación o división de zonas o cuotas de mercado** o clientes.
 - » **Afectación de los resultados en procesos de licitación**, a través de cualquier tipo de comunicación o acuerdo entre las empresas participantes de la misma. Se incluye la comunicación a los demás interesados en la licitación de que no se presentará ninguna oferta o entre compañías relacionadas a Watt's que han sido consultadas de manera independiente.
 - » Acuerdos sobre otras condiciones de comercialización.
 - » Acuerdos de exclusión de clientes o boicot colectivo¹³.
- **Intercambiar información sensible con competidores** que no esté disponible públicamente y de fácil acceso en el mercado.
 - » **Ejemplos de información sensible** que no se puede traspasar: aquella relativa a precios o condiciones de comercialización, descuentos, nombres de clientes o proveedores, volúmenes de venta propios y de clientes, capacidad y tamaño

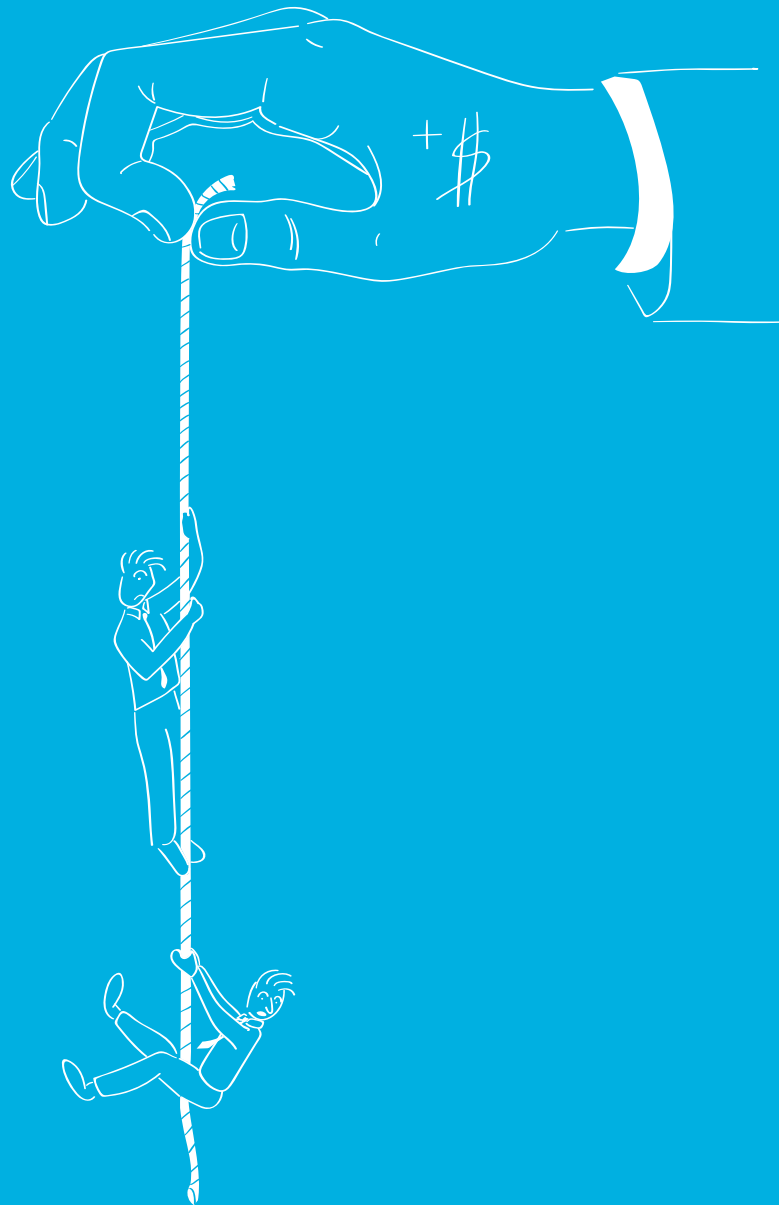
de producción, márgenes, costos, interés o falta de interés en un mercado en particular, planes de expansión e inversión, términos y condiciones de pago, invitación a participar en una licitación y precios que se pretenden ofrecer, contenido de la propuesta, entre otros.

- » Dicho intercambio de información **tampoco puede producirse a través de terceros**, como por ejemplo, un cliente o distribuidor común. En dicho sentido, no debe transmitirse información sensible a un competidor a través de un tercero, ni tampoco facilitar el intercambio de información entre terceros que sean competidores entre sí (por ejemplo, entre dos clientes o distribuidores).
- » **Compartir información** que pueda conducir a cualquiera de los tipos de acuerdos detallados en los puntos anteriores en el marco de **actividades gremiales, seminarios** o cualquier otro tipo de instancia que agrupe a competidores.

***Respuesta formal en caso de enfrentarse a una situación descrita como conducta prohibida.** En caso de recibir alguna llamada telefónica, mensaje de texto, "chats" o correo electrónico, en el marco de una reunión o cualquier otra situación semejante que sea potencialmente riesgosa a la luz de lo expuesto, es necesario reportar la situación al Encargado de Libre Competencia, quien entregará las pautas para dar una respuesta formal indicando que es política de la Compañía no participar en las actividades descritas y evaluará otras acciones a seguir. Por ningún motivo se debe ignorar la situación.*

Los correos electrónicos u otras comunicaciones electrónicas, así como los documentos de texto internos o dirigidos a terceros, deben incorporar las recomendaciones de este Manual. En dicho sentido, los colaboradores deben tener especial cuidado en que el lenguaje que utilicen no se preste para malentendidos en caso que los revisare la autoridad u otro tercero, intentando explicitar de la mejor forma posible el verdadero sentido de las expresiones utilizadas.

¹³ Como, por ejemplo, cuando dos o más competidores acuerdan imponer condiciones gravosas a un tercero/cliente, el que finalmente se ve excluido o entorpecido de comercializar.



**LA EXPLOTACIÓN ABUSIVA DE UNA POSICIÓN DOMINANTE EN EL MERCADO,
LAS RESTRICCIONES VERTICALES Y LOS ACTOS DE COMPETENCIA DESLEAL**

Artículo 3º inciso primero y letra a) y artículo 62 del D.L. 211

Se entiende que una empresa tiene posición dominante en un mercado cuando ésta tiene la **capacidad de influir decisivamente por sí sola**, con considerable independencia de sus competidores, en las principales variables competitivas, tales como precio o cantidad, así como sobre sus principales clientes o competidores de un mercado. En la práctica, una posición de dominio se determina en base a la participación de mercado y una serie de otros factores relevantes, como, por ejemplo, la existencia de barreras a la entrada¹⁴.

En la legislación chilena **se castiga la conducta abusiva** de un agente con posición dominante y no el simplemente gozar de la misma. No obstante, la jurisprudencia ha indicado que poseer una posición dominante conlleva un especial deber de cuidado. Por lo mismo, en una visión más conservadora, es recomendable que las empresas que se encuentran en esa posición tengan mayor cuidado y consideración en que las conductas de la empresa o las acciones de sus colaboradores no se traduzcan o interpreten como un abuso.

A dicho respecto, Watt's debe tener especial cuidado en su actuación, ya que opera en mercados que son especialmente sensibles para el país, teniendo una participación de mercado importante en algunos productos en los referidos mercados.

El abuso de posición dominante, para constituir un ilícito, requiere: **i)** La existencia de una posición de dominio en un determinado mercado relevante que se define; **ii)** La existencia de una conducta

abusiva, sea ésta dirigida contra sus competidores, con el fin de aumentar sus costos o expulsarlos del mercado (abuso exclusorio) o directamente contra los consumidores o clientes (abuso explotativo); **iii)** Efectos anticompetitivos actuales o potenciales y; **iv)** Ausencia de una justificación razonable para la conducta (eficiencia).

Por su parte, **las restricciones verticales**, que en nuestro país reciben un tratamiento similar a los abusos¹⁵, son regulaciones de las condiciones de compra venta o reventa de productos o servicios, entre agentes en distintos niveles de la cadena de producción (estructura vertical).

Por último, los **actos de competencia desleal** son todos aquellos que, por medios ilegítimos y contrarios a la buena fe o buenas costumbres, persiguen desviar clientela de un agente del mercado, con el fin de alcanzar o mantener una posición de dominio.

A dicho respecto, el análisis de este tipo de conductas es siempre caso a caso, ya que una misma conducta puede ser lícita o anticompetitiva dependiendo de las circunstancias de hecho y de mercado. En dicho sentido, lo que persigue la normativa de libre competencia en este punto específico es **propender a que las empresas compitan en base al mérito** (mejores precios, mejores productos, etc.) y no prevalezcan en el mercado en base a conductas sin mayor razonabilidad económica que la de dañar a competidores.

14 Entre los factores utilizados para determinar la existencia de una posición de dominio están los siguientes: Participación de mercado (no existe un umbral definido y depende de las características del mercado. En cualquier caso, con más de un 30% - 40% del mercado ya es aconsejable tomar precauciones); Poseer un monopolio, sea legal o no; El número de competidores y su respectiva participación de mercado; Estructura de la demanda (consumidores con poder de negociación, número de consumidores, etc.); Existencia de barreras a la entrada al mercado y la capacidad de ingresar al mismo en un tiempo razonable; La fortaleza o debilidad de los competidores; Poseer know-how específico, patentes, tecnología avanzada o infraestructura crítica y; Tener participación de mercado relevante en mercados relacionados aguas arriba o abajo.

15 De acuerdo a la FNE, las mismas deben ser analizadas según sus potenciales efectos anticompetitivos (riesgos de cierre de mercado o de coordinación), los que deben compararse con las eventuales eficiencias que podrían generar (por ej.: evitar la doble marginalización o asegurar la inversión o provisión óptima de servicios). FNE, Guía Restricciones Verticales, p. 6.

Sin perjuicio de la infinidad de formas en que pueden manifestarse las conductas tratadas en este punto, estimamos que **se debe tener particular cuidado con las siguientes conductas riesgosas en aquellos productos en los que se posea participación relevante de mercado, casos en los cuales se debe consultar al Encargado de Libre Competencia, especialmente aquellos en que Watt's o quienes contratan con Watt's tengan un porcentaje de participación de mercado cercano o superior a 35%:**

Exclusividades:

la problemática está dada por el riesgo de cerrar el mercado, esto es, por ejemplo, que nadie más pueda acceder a canales de distribución esenciales para competir, entre otras hipótesis. Sin embargo, en ciertos casos se puede justificar en atención a las características de la contraparte, del mercado y del producto en cuestión.

Negativas de venta:

negarse a comercializar o vender productos o servicios, bajo ciertos supuestos¹⁶;

Cláusulas de no competir:

bajo ciertas circunstancias pueden ser anticompetitivas¹⁷;

Fijaciones de precios mínimos de reventa:

establecimiento de un precio mínimo de venta minorista.

Descuentos retroactivos:

pago de un premio o concesión de un descuento por el cumplimiento de metas de compra o venta o participación de mercado. Dichos descuentos pueden tener efectos parecidos al de una exclusividad, al subir los costos de los rivales.

Discriminaciones arbitrarias en condiciones de comercialización:

dar condiciones distintas para servicios o productos equivalentes, situando a los clientes que reciben peores condiciones en una situación competitiva desventajosa. En dicho sentido, las diferencias en condiciones comerciales deben basarse en consideraciones objetivas.

Actos de competencia desleal:

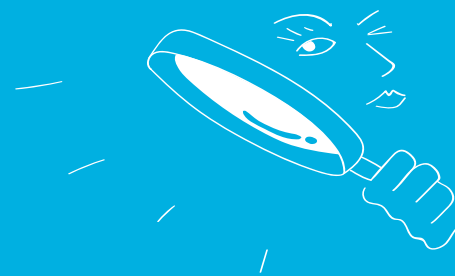
así, por ejemplo, la publicidad engañosa o la desacreditación maliciosa de competidores.



16 En relación a la negativa de venta, existe una consistente jurisprudencia del TDLC, la que señala que para que sea sancionable la misma, deben concurrir los siguientes requisitos: (i) que una empresa sea sustancialmente afectada en su capacidad de actuar o de seguir actuando en el mercado (aguas abajo), a consecuencia de la falta de insumos necesarios para desarrollar su actividad en el mercado aguas arriba; (ii) que la falta de acceso a los insumos se deba al grado insuficiente de competencia en el mercado aguas arriba; y (iii) que la afectada esté dispuesta a aceptar las condiciones comerciales usualmente establecidas por el proveedor del insumo. Así por ejemplo en Micom v. Enap (64/2008), c. 11^o; OPS v. Telefónica (88/2009), c. 142^o; y PACX (Resolución 19/2006), c. 7^o.

17 Las cláusulas deben ser limitadas espacial y temporalmente y ser proporcionales al objeto del contrato o negocio.

De concurrir prácticas que podrían asemejarse a las descritas en el curso de los negocios de la Compañía, éstas deben ser revisadas por el Encargado de Libre Competencia en forma previa a su ejecución.



Lo anterior es sin perjuicio de la existencia de una serie de otras prácticas que también pueden ser consideradas anticompetitivas, tales como las ventas atadas¹⁸, los empaquetamientos excluyentes¹⁹, el estrangulamiento de márgenes²⁰, la aplicación de precios excesivamente altos y desproporcionados²¹ o las prácticas predatorias²², entre otras.



De acuerdo a ello, atendida la multiplicidad de formas en que pueden manifestarse las conductas anticompetitivas, cada colaborador de la Compañía debe comunicarse con el Encargado de Libre Competencia en caso de duda o inquietud, para la revisión del caso específico de que se trate.

18 imponiendo a la venta de un producto la de otro producto distinto. Se produce al impedir que el segundo producto sea ofertado de manera individual. El riesgo anticompetitivo de esta práctica consiste en extender el poder de mercado a otro mercado. Una conducta relacionada a la venta atada es la de empaquetamiento excluyente, consistente en ofrecer un paquete de productos a un precio tal que excluya a los competidores de uno de los productos. La práctica de empaquetamientos es en general aceptada, sin embargo puede ser ilegal si hay un intento injustificado de extender la posición dominante de una empresa en otro mercado.

19 Una conducta relacionada a la venta atada es la de empaquetamiento excluyente, consistente en ofrecer un paquete de productos a un precio tal que excluya a los competidores de uno de los productos. La práctica de empaquetamientos es en general aceptada, sin embargo puede ser ilegal si hay un intento injustificado de extender la posición dominante de una empresa en otro mercado.

20 Ocurre si una empresa con poder de mercado aguas arriba comercializa un insumo necesario para actuar en el mercado aguas abajo a un precio tal que no permite a sus competidores aguas abajo obtener un margen tal que haga viable su negocio.

21 Conducta cuyos requisitos de acreditación, de acuerdo al TDLC, son los siguientes: i) alto poder de mercado, no resultado de inversiones pasadas o innovación; ii) barreras a la entrada (o salida) muy altas, de forma que no existan alternativas creíbles para el consumidor o cliente y; iii) precios excesivamente altos, analizados bajo distintos estándares de comparación consistentes entre sí.

22 Es decir, ventas bajo el costo por períodos prolongados que busquen la exclusión de otro agente del mercado o la disuasión a la entrada de competidores. Esta conducta requiere que se acredite una venta bajo el costo y razonable expectativa de recuperación de las pérdidas a futuro.

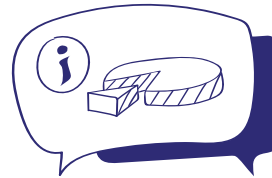
OTROS ÁMBITOS SENSIBLES PARA LA LIBRE COMPETENCIA

RELACIONES CON PROVEEDORES, CLIENTES O DISTRIBUIDORES

En línea con lo que se ha expuesto anteriormente, las relaciones con proveedores, clientes o distribuidores (“PCD”) también podrían implicar eventuales riesgos de libre competencia, sobre todo relacionados al traspaso de información sensible que eventualmente podría llegar a ser de conocimiento de los competidores de Watt’s. O, alternativamente, a que Watt’s actúe como plataforma de traspaso de información entre clientes competidores entre sí. En ambos casos, podrían concurrir responsabilidades y sanciones para Watt’s. Por ello, se debe atender a lo siguiente:

- **Entrega de información al PCD sobre condiciones comerciales.**

Si por razones objetivas de negocio resulta necesario entregar al PCD información comercial sensible de la Compañía, se debe propender a entregar información lo más agregada posible. En caso de ser necesario entregar información más detallada, se debe contemplar en el contrato respectivo la prohibición expresa de traspasarla a competidores de Watt’s o incluir dicha prohibición en la comunicación que se envíe.



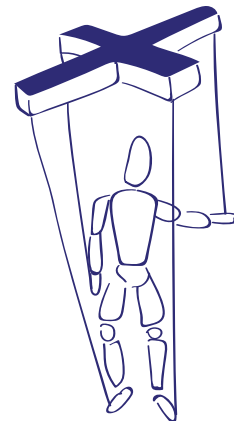
- **Solicitar al PCD entregar información sobre competidores.**

Información tal como las formas de pago, plazos de pagos, volúmenes de venta de productos, entre otras informaciones comerciales y estratégicas de los competidores (información competitivamente sensible), no puede ser requerida al PCD, ni recibida de parte de éste.



- **Solicitar al PCD que lleve a cabo conductas respecto de los competidores.**

Está absolutamente prohibido que los colaboradores de Watt’s interfieran en las relaciones de los PCD con los competidores de la Compañía, o efectuar peticiones a los PCD para que ejecuten o no determinadas acciones con tales competidores (por ejemplo, sujetar la venta de un producto o las condiciones del mismo a que el cliente no le compre a un competidor de Watt’s o condicionar la adquisición de un servicio o producto a que el proveedor no le venda a un competidor de Watt’s o le venda en condiciones más desfavorables).



ACTUACIONES EN ASOCIACIONES GREMIALES

La participación de Watt's en asociaciones gremiales es completamente legal²³ pero se debe tener cautela en el intercambio de información que se produzca con ocasión de ésta. Las asociaciones gremiales reúnen a empresas competidoras con diferentes fines, dentro de los cuales se puede mencionar, por ejemplo, hacerse representar ante las autoridades sectoriales como un solo organismo.

El hecho de que en una asociación gremial participen los competidores de un mismo mercado aumenta el riesgo de realizar conductas que pueden ser contrarias a la libre competencia, tales como la fijación de precios, de cuotas de mercado o de producción, boicot para perjudicar o impedir la entrada de nuevos competidores, etc. Este riesgo implica que se debe tener mucho cuidado en la forma en cómo se lleva a cabo la participación de la Compañía en las asociaciones gremiales, para evitar caer en conductas que eventualmente puedan ser investigadas por las autoridades.

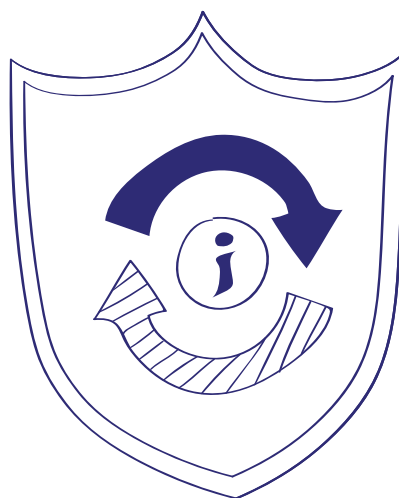
- En este sentido, **es fundamental que la información traspasada en el contexto de una asociación gremial sea entregada:**

1. En forma voluntaria;

2. A terceros independientes de los competidores, con obligaciones de confidencialidad claras y estrictas, y que dicha información sea agregada, histórica y no se entreguen proyecciones; y

3. Que se fije un criterio objetivo en cuanto al tipo de información que será solicitada y los fines para la cual será usada esta información.

- *En el evento que algún asistente a la reunión en la asociación gremial manifieste alguna opinión, sugerencia, o incite al intercambio de información comercial sensible, o que implique la ejecución de una conducta potencialmente atentatoria a la libre competencia, **el colaborador deberá manifestar inmediatamente sus reparos ante esta actitud**, debiendo dejar constancia en el acta respectiva y hacer abandono de la reunión. Con posterioridad deberá informar al Encargado de Libre Competencia, quién evaluará las acciones a seguir.*



²³ Las asociaciones gremiales reúnen a empresas competidoras con diferentes fines, dentro de los cuales se puede mencionar, por ejemplo, hacerse representar ante las autoridades sectoriales como un solo organismo.

ADQUISICIONES, FUSIONES Y JOINT VENTURES

Las adquisiciones, fusiones y *joint ventures*, además de las eficiencias operativas y dinámicas que pueden generar, también pueden levantar riesgos en materia de libre competencia, como el aumento de los riesgos de coordinación en el mercado y, principalmente, la creación de una posición dominante que permita subir los precios, restringir la oferta o afectar otras variables competitivas.

En virtud de ello, es que la reforma legal recientemente aprobada introdujo un régimen de control obligatorio de operaciones de concentración, en virtud del cual las empresas que proyecten fusionarse, asociarse o adquirir derechos o activos deberán notificar obligatoriamente su intención en forma previa a la FNE, siempre que en el año anterior a la operación hayan sobrepasado los umbrales de ventas (en conjunto y por separado) determinados por la FNE, aun cuando no sean empresas competidoras y se encuentren en mercados completamente distintos. El procedimiento ante la FNE tiene una primera fase, de 30 días, en la cual el Fiscal puede: i) aprobar la operación simplemente; ii) aprobarla sujeta a las medidas ofrecidas por las partes o; iii) determinar extender la investigación por hasta 90 días (fase 2). En la fase 2, la FNE tiene las mismas opciones i) y ii) anteriores o puede prohibir la operación de concentración si estima que la misma cuenta con la aptitud para reducir sustancialmente la competencia. Sólo la resolución que prohíbe una operación de concentración es recurrible ante el TDLC. La operación se suspende y no podrá llevarse a efecto sino hasta que sea aprobada por la FNE o el TDLC. Las multas por no notificar operaciones de concentración pueden llegar hasta 10 U.T.A. diarias por cada día de atraso en notificar, contados desde su perfeccionamiento, sin perjuicio de otros efectos de dicho incumplimiento.

Por otro lado, en lo que se refiere a participaciones en empresas competidoras, la misma reforma legal introdujo la obligación de informar a la FNE de toda nueva adquisición de una “...participación, directa o indirecta, en más del 10% del capital de una empresa competidora...”²⁴, lo que debe realizarse a más tardar 60 días desde la adquisición²⁵.

Por último, debe tenerse presente que existe el riesgo de que se traspase información competitivamente sensible entre las áreas comerciales de las empresas con anterioridad a que la integración esté finiquitada. A dicho respecto, el riesgo consiste en que, si la operación finalmente no se realiza, Watt's podría acceder a información sensible de un competidor o viceversa.

- De acuerdo a ello, toda posible operación de compra de sociedades, empresas o activos, fusión, joint venture o acuerdos de colaboración conjunta **debe ser informada lo antes posible al Encargado de Libre Competencia**, con el fin de proceder en cumplimiento del marco normativo de libre competencia y, en especial, para verificar si es que se sobrepasan los umbrales de ventas y resulta necesario, por tanto, iniciar el procedimiento de notificación ante la FNE.
- Se deben evitar conductas que adelanten los efectos de la operación de concentración “gun jumping”, antes que ésta fuere aprobada por la FNE, teniendo especial cuidado de que las decisiones de negocio y comerciales se continúen adoptando separadamente, y sin intercambio de información, por parte de las empresas materia de la operación.

²⁴ Artículo 4 bis.

²⁵ Asimismo, las participaciones actualmente existentes en empresas competidoras deben ser informadas a la FNE en un plazo de 180 días desde la publicación de la ya referida reforma legal al D.L. 211.

- **Para prevenir los riesgos de traspaso de información sensible antes que la operación se finiquite:**
 1. *Se debe generar en cada operación de compra un protocolo o instructivo interno de buenas prácticas y difundirlos dentro de la organización, con aquellas cosas que se pueden legalmente realizar y aquellas que no.*
 2. *Se debe limitar la cantidad de información a traspasar según la etapa del proceso de compra y, asimismo, quiénes tengan acceso a la misma.*
 3. *Se deben conformar idealmente equipos independientes a cargo de concretar la operación, distintos del área comercial de la empresa (“clean teams”).*

RIESGOS DE INTERLOCKING Y PARTICIPACIONES MINORITARIAS

Un *interlocking* horizontal directo entre competidores se produce cuando una misma persona es director o ejecutivo relevante de dos o más empresas competidoras. La anterior es la situación de *interlocking* a la que se le reconoce una mayor aptitud para dañar la libre competencia, al existir riesgos de coordinación y de disminución de la rivalidad entre las empresas²⁶. Por lo mismo, el artículo 3, letra d) del D.L. 211, prohíbe “*La participación simultánea de una persona en cargos ejecutivos o de director en dos o más empresas competidoras entre sí*”.

Existen también otras clases de *interlocking* que pueden requerir atención desde el punto de vista de la libre competencia, tales como el *interlocking* vertical entre un productor y su distribuidor y el *interlocking* indirecto, que se produce cuando miembros del directorio de empresas competidoras participan conjuntamente en el directorio de una tercera empresa que no compite con las otras dos²⁷. Especial análisis requiere también, caso a caso, aquellas situaciones en que una misma persona sin ser director de dos empresas competidoras, lo es de dos empresas cuyos grupos empresariales tienen en su malla, a empresas que compiten.

Si bien al día de hoy sólo el *interlocking* horizontal directo tiene prohibición expresa en sede de libre competencia, se debe tener presente que las distintas posibles estructuras de *interlocking* sí pueden presentar riesgos anticompetitivos y que la FNE ha enfocado su atención en los mismos, como se refleja en el estudio que realizara el año 2013, denominado “Participaciones Minoritarias y Directores Comunes entre Empresas Competidoras”²⁸.

En dicho sentido, se hace presente que la constitución de un *interlocking* debe tener justificación en razones de eficiencia y puede ameritar el tomar medidas para aminorar sus riesgos.

Por otra parte, las participaciones minoritarias en empresas competidores pueden producir riesgos similares a los del *interlocking*. Tal como ya se indicó anteriormente, el D.L. 211 obliga a las empresas a informar de las mismas a la FNE.

- ***De acuerdo a lo expuesto, toda posible situación de interlocking y/o participación minoritaria en empresas competidoras debe ser informada al Encargado de Libre Competencia de Watt’s, con el fin de proceder a su evaluación.***

²⁶ De acuerdo a la OCDE; “An interlocking directorate occurs when the same person sits on the board of directors of two or more companies. There is a danger that an interlock between competing firms (direct interlocks) may be used to coordinate behaviour and reduce inter-firm rivalry”, OECD, Glossary of Statistical Terms, <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3238>.

²⁷ Este reviste mayores riesgos cuando la tercera empresa es matriz de las competidoras y posee una influencia decisoria sobre las mismas.

²⁸ <http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2013/11/Participaciones-minoritarias.pdf>.

ENCARGADO DE LIBRE COMPETENCIA

En caso de necesitar aclarar dudas sobre el cumplimiento normativo de la libre competencia, denunciar algún hecho dudoso que pueda ser constitutivo de una infracción o hacer llegar comentarios sobre el programa de cumplimiento, el colaborador se debe dirigir primeramente al **Encargado de Libre Competencia**, siguiendo las siguientes instrucciones:

A. Las comunicaciones al Encargado de Libre Competencia deberán realizarse a los siguientes datos de contacto, o bien a aquellos que sean informados por la Compañía:

Nombre: Patricia Montt M.

Teléfono fijo directo: +562 24414529

B. El Encargado de Libre Competencia es de profesión abogado y velará por los intereses de la Compañía, teniendo el derecho y el deber al secreto profesional en su relación con Watt's. El Encargado de Libre Competencia podrá poner en conocimiento de la información de la que se imponga, a la Dirección y Administración Superior de la Compañía y a los asesores legales y económicos externos de Watt's, debiendo guardar y velar por el cuidado de la debida confidencialidad.



REVISIONES Y ACTUALIZACIONES

El presente documento será revisado y actualizado cada vez que se requiera. En las siguientes tablas se dejará **registro de las nuevas versiones**.

Información del documento:

Fecha de elaboración	01-17
Preparado por	Prieto Abogados
Revisado por	Encargado de Libre Competencia
Responsable aprobación	Directorio
Responsable actualización	Encargado de Libre Competencia
Vigencia	24-07-18 (fecha aprobación Directorio)

Actualizaciones:

Versión	Fecha	Breve descripción del cambio
v.1	24-07-18	Primera versión
v.2	20-09-18	Incluye capítulo introductorio sobre la Compañía.

Santiago, septiembre de 2018.

