



**Manual del Programa de Cumplimiento  
de los  
Principios y Regulaciones de Libre Competencia**

**Julio 2019**

Índice	Página
<b>Carta del Presidente del Directorio y del Gerente General</b>	3
<b>Nuestra Empresa y la Libre Competencia</b>	4
<b>Capítulo I: Política de Libre Competencia</b>	6
1. Ámbito	6
2. Política General	6
3. Relaciones con Competidores Actuales o Potenciales	6
4. Relación con Proveedores, Clientes y Distribuidores	7
5. Operaciones de Concentración	8
6. Responsabilidad del Personal de Orizon en términos de dar cumplimiento a la normativa	8
7. Cooperación con investigaciones que desarrollen las autoridades encargadas de velar por la Libre Competencia	9
8. Operaciones en nuevas jurisdicciones	9
9. Sanciones en caso de detectarse acciones u omisiones contrarias a los Principios de la Libre Competencia	9
<b>Capítulo II: La normativa sobre Libre Competencia</b>	10
1. ¿Qué es la Libre Competencia?	10
2. ¿Cuándo se está en presencia de una infracción a la Libre Competencia?	10
3. ¿Cómo podemos saber si una conducta es contraria a la Libre Competencia?	10
4. ¿Qué hacer cuando hay dudas si una actividad a ser ejecutada va o no en contra de los principios y las reglas de Libre Competencia?	11
5. ¿Es cierto que sólo los contratos escritos pueden ser contrarios a la Libre Competencia?	11
6. ¿Qué consecuencias puede traer aparejada la ejecución de conductas contrarias a la Libre Competencia?	11
7. ¿Por qué se alude con frecuencia a la colusión como una conducta anticompetitiva?	12
8. ¿Todo acuerdo entre competidores es ilegal?	12
9. ¿Qué otras conductas pueden ser consideradas contrarias a la Libre Competencia, además de los acuerdos colusorios?	12
10. ¿Cuáles son los organismos públicos involucrados en la defensa de la Libre Competencia?	13
11. ¿Qué hacer en caso de no tener claro si una actividad a ser realizada es o no contraria a los Principios y Normas de Libre Competencia?	13
<b>Capítulo III: Sistema de Consultas y Denuncias</b>	15
1. Consultas	15
2. Denuncias	15
<b>Capítulo IV: Sistema de Revisión y Monitoreo de Cumplimiento de la Normativa de Libre Competencia</b>	16
<b>Capítulo V: Capacitación y Difusión</b>	17
<b>Capítulo VI: Otros Aspectos Relevantes del Programa de Cumplimiento</b>	18
<b>Capítulo VII: Aprobación, Vigencia, Modificaciones y Mecanismos de Divulgación</b>	19

### Carta del Presidente del Directorio y del Gerente General

La Libre Competencia entre los agentes económicos es, sin duda, un pilar fundamental para el correcto y natural funcionamiento de los mercados.

Por ello, existen diversas normas jurídicas que persiguen asegurar y garantizar una sana competencia entre quienes desarrollan actividades empresariales en los distintos mercados. La Libre Competencia incrementa el bienestar de los consumidores, y hace eficaz su proceso de elegir entre las mejores opciones, lo que en último término fomenta la competitividad y la innovación en las empresas.

En Chile, existe una legislación especial que resguarda los principios de la Libre Competencia (DL N° 211 cuyo texto actualizado, refundido, coordinado y sistematizado fue fijado por el decreto con fuerza de ley N°1, de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción). Dicha legislación fue recientemente modificada a través de la Ley N° 20.945, la cual, entre otras modificaciones, aumentó severamente las sanciones pecuniarias por infringir la libre competencia, e incluyó penas privativas de libertad para casos de colusión.

Por todo lo anterior, y en su permanente compromiso por cumplir con todos los aspectos del ordenamiento jurídico en donde opera, Orizon ha adoptado el respeto de la Libre Competencia como uno de sus principios básicos. Así lo ha recogido expresamente en su Código de Ética.

Además, dando un paso adicional, Orizon ha adoptado el compromiso de fomentar una cultura de respeto en esta materia, que permita interiorizar a todos sus trabajadores con la normativa existente, así como fomentar las buenas prácticas que, al respecto, deben seguirse. Para estos fines, se ha elaborado un Programa de Cumplimiento de los Principios y Regulaciones de Libre Competencia, que sistematiza, ordena y profundiza diversas iniciativas para garantizar el respeto por dicha normativa.

En la preparación de este documento se utilizó como guía el Material de Promoción N° 3 de la Fiscalía Nacional Económica de Chile, que contiene orientaciones generales y sugerencias en relación al contenido de estos programas.

Estamos ciertos que este documento constituirá un importante paso en nuestro propósito de profundizar el conocimiento y el cumplimiento de la normativa y de seguir fomentando el respeto de las normas sobre Libre Competencia en Orizon.

Jorge Andueza Fouque  
Presidente del Directorio

Rigoberto Rojo Rojas  
Gerente General

## Nuestra Empresa y la Libre Competencia

Para Orizon S.A. y sus filiales, en adelante también “Orizon” o la “Empresa”, la Libre Competencia es una base esencial para el desarrollo de los mercados en los que participa. En ese sentido, Orizon está convencida de que la Libre Competencia promueve la generación de mayor riqueza, la igualdad de oportunidades, mayor eficiencia en la producción y un incremento de la innovación. Para los consumidores, la existencia de una efectiva Libre Competencia incrementa su bienestar, y valida el rol de la empresa privada.

En virtud de la relevancia del tema, el Código de Ética de la Empresa, aprobado por su Directorio, considera el respeto de la Libre Competencia como uno de los principios fundamentales que deben ser respetados por todos los integrantes de la compañía.

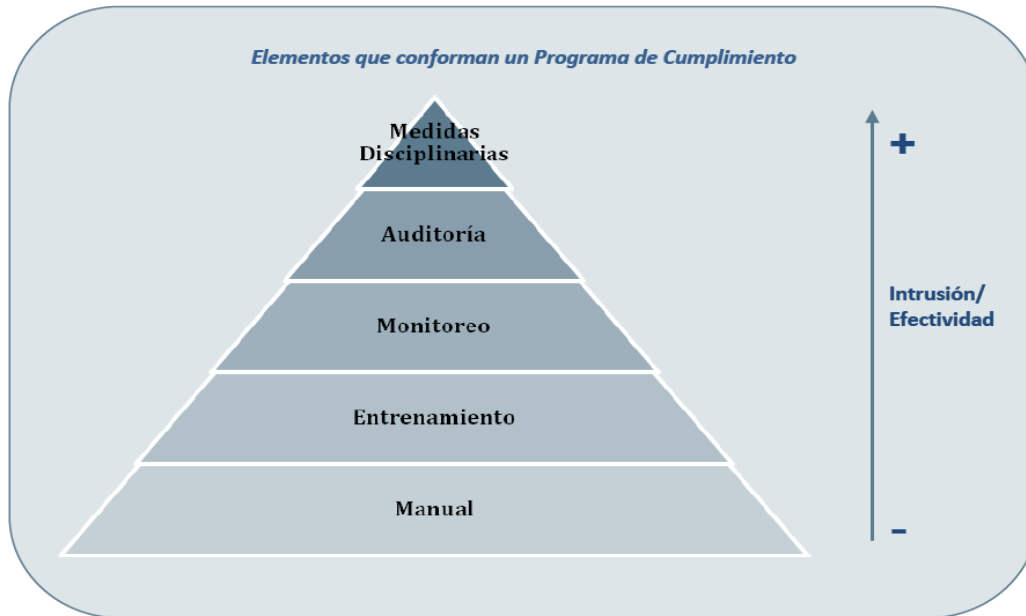
Para profundizar su compromiso con la Libre Competencia, y siguiendo las recomendaciones de la Fiscalía Nacional Económica de Chile (“FNE”), el Directorio de Orizon ha estimado conveniente implementar un Programa de Cumplimiento que permita reforzar los conocimientos de todos los trabajadores de la Empresa en este ámbito, y contribuir a fomentar la cultura de respeto a los principios y regulaciones aplicables, siguiendo las mejores prácticas de gestión en este sentido.

El responsable del Programa de Cumplimiento es el Gerente General, quien gozará de plena autonomía e independencia en dicho cometido, debiendo dar cuenta de su gestión al menos una vez al año al Directorio de Orizon. Por su parte, el Jefe de Control Interno será el encargado de implementar el Programa de Cumplimiento, de acuerdo a las directrices del Gerente General. Asimismo, y solo para efectos de la implementación y gestión del Programa, la Empresa podrá contratar la asesoría de expertos en la materia, lo cual le permitirá contar con mayores herramientas para su adecuado desarrollo e implementación.

De acuerdo al Material de Promoción N°3 de la FNE, un Programa de Cumplimiento eficaz en materia de Libre Competencia debe satisfacer al menos cuatro requisitos:

- (i) Un real compromiso de cumplir con la normativa de Libre Competencia;
- (ii) La identificación de los actuales y posibles riesgos que enfrenta la Empresa;
- (iii) Incluir mecanismos y procedimientos internos acordes al compromiso de cumplimiento adquirido; y
- (iv) La participación de Gerentes y/o Directores en el Programa de Cumplimiento.

Por otra parte, de acuerdo al mismo Material de Promoción, los elementos que puede incluir un Programa de Cumplimiento son los siguientes:



El Programa de Cumplimiento de Orizon S.A. ha sido desarrollado con especial consideración al Material de Promoción N°3 de la FNE, teniendo en cuenta las particulares características de los negocios de la Empresa, atendiendo a los riesgos específicos a que se encuentra expuesta, y cumpliendo a cabalidad con los cuatro requisitos esenciales que, de acuerdo a la FNE, son necesarios para su eficacia.

## Capítulo I Política de Libre Competencia de Orizon S.A.

### 1. Ámbito

Esta Política es aplicable a los directores, ejecutivos y todo el Personal de Orizon S.A. y sus filiales (en adelante conjuntamente “Orizon”).

Orizon también promueve que sus proveedores, distribuidores y colaboradores cumplan con los principios y regulaciones existentes en materia de Libre Competencia. Es deber del Personal de la Empresa difundir la existencia del presente Manual entre los referidos proveedores, distribuidores y colaboradores, y recalcarles la importancia de cumplir con los principios que ésta contiene, en todo cuanto les pueda resultar aplicable.

### 2. Política General

Es política de Orizon cumplir irrestrictamente con las leyes y regulaciones sobre Libre Competencia en todas las jurisdicciones donde desarrolla sus negocios. Orizon rechaza cualquier negocio o actividad en que sus ejecutivos o personal violen dichas leyes y regulaciones.

En el Capítulo II del presente Manual, se explican conceptos generales en torno a la Libre Competencia, a las leyes y normas que la regulan, y a las potenciales consecuencias legales que pueden surgir de su incumplimiento. Es una obligación de todo el Personal de la Empresa conocer dichos conceptos, y respetarlos en todo momento; obligación que forma parte de los Contratos de Trabajo en carácter de esencial.

En caso que existan dudas acerca del alcance o aplicación práctica de la regulación sobre Libre Competencia, el Personal debe consultar a través de los mecanismos señalados en el Capítulo III, para efectos de obtener la clarificación o instrucción necesaria.

### 3. Relaciones con Competidores Actuales o Potenciales

Está prohibido buscar o alcanzar acuerdos, expresos o tácitos, que sean contrarios a la regulación de la Libre Competencia, con competidores actuales o potenciales.

Para evitar incluso la apariencia de colusión o de conductas impropias, el Personal de Orizon no debe participar en discusiones privadas o públicas con competidores actuales o potenciales sobre las siguientes materias, a menos que el Gerente General expresamente lo autorice, con ocasión de actividades que sean legítimas desde un punto de vista competitivo:

1. Precios, descuentos, márgenes, promociones u otros términos y condiciones de compra o de venta.
2. Prácticas o tendencias de precios de proveedores, vendedores al por mayor, distribuidores y clientes.
3. Licitaciones, la intención de licitar, o procedimientos de licitación.
4. Volúmenes de producción proyectados.
5. Ganancias o márgenes de ganancia proyectados.

6. Costos o costos proyectados.
7. Cuotas de mercado.
8. Planes promocionales, de negocio y de marketing.
9. Selección, rechazo o terminación de relación con clientes o proveedores.
10. Abstenerse de vender o comprar a determinados individuos o compañías (boicots).
11. Condiciones de crédito.
12. Cargos de flete o royalties.
13. Asignación de territorios, proveedores, clientes, listas de clientes o negocios particulares de clientes.
14. Cualquier otra materia cuya discusión privada o pública con competidores actuales o potenciales, pueda constituir un atentado contra la libre competencia.

Debe tenerse especial cuidado con la protección de la información confidencial de Orizon S.A., sus filiales y negocios; información que en manos de la competencia podría restarnos competitividad. Se prohíbe la entrega o intercambio ilegal de información confidencial de Orizon S.A. con competidores actuales o potenciales.

Se deben tomar precauciones cuando el personal de la Empresa deba reunirse con competidores o de alguna otra manera deba contactarse con ellos con propósitos comerciales legítimos (como reuniones con competidores que también son proveedores o clientes), en relación con potenciales operaciones societarias o de joint venture, en conferencias de la industria, reuniones de asociaciones gremiales o de asociaciones comerciales, u otra reunión legítima. En caso que existan dudas respecto a la información que puede discutirse en estas instancias, deberá solicitarse asesoría legal a través del Jefe de Control Interno.

Si cualquier competidor actual o potencial ofrece al Personal de Orizon ser parte de un acuerdo ilegal o cuestionable, o los invita a discutir, intercambiar o compartir de manera ilegal información confidencial, el personal de Orizon debe tomar las siguientes medidas:

1. Informar a la contraparte que no discutirá esta materia;
2. Abandonar inmediatamente la instancia de comunicación (reunión, intercambio de correos, conversación telefónica u otra), dejando constancia, de ser posible, de su interrupción del contacto y la causa; y
3. Informar inmediatamente a su Jefe Directo la situación ocurrida.

#### **4. Relación con Proveedores, Clientes y Distribuidores**

Orizon y su Personal deben también velar para que sus prácticas comerciales y acciones competitivas no sean contrarias a la Libre Competencia, ni den la apariencia de serlo. En este sentido, el Personal de Orizon debe consultar al Jefe de Control Interno, antes de:

- Limitar el derecho de los proveedores de Orizon a vender a los competidores de Orizon o limitar el derecho de los clientes de Orizon a comprar a los competidores de Orizon.

- Imponer o acordar precios mínimos de reventa con distribuidores u otros comercializadores.
- Establecer políticas que consideren precios, descuentos u otros términos que importen discriminar arbitrariamente a clientes o proveedores.
- Exigir que un cliente compre productos de Orizon como requisito para comprar un segundo producto a la misma empresa o a una relacionada (es decir, ventas atadas).
- Negar injustificadamente la compra o venta de productos que normalmente se compran o venden, en las mismas condiciones, a otros proveedores o clientes.
- Imponer cláusulas o términos contractuales que sean desproporcionados o abusivos respecto de la contraparte.

Las conductas o prácticas indicadas en el presente numeral pueden requerir un análisis en cuanto a sus efectos en el mercado, con el objeto de determinar si contravienen o no la libre competencia en el caso concreto. En caso que lo estime necesario, el Jefe de Control Interno podrá contratar asesorías especializadas en libre competencia, para analizar las conductas o prácticas que le sean consultadas de conformidad a lo establecido en el presente numeral.

## 5. Operaciones de Concentración

La legislación chilena contempla un sistema de notificación obligatoria de las operaciones de concentración que superen ciertos umbrales, las que quedarán suspendidas hasta su aprobación por parte de la FNE.

De conformidad a la ley, el concepto de “operación de concentración”, abarca “todo hecho, acto o convención, o conjunto de ellos, que tenga por efecto que dos o más agentes económicos que no formen parte de un mismo grupo empresarial y que sean previamente independientes entre sí, cesen en su independencia en cualquier ámbito de sus actividades” mediante alguna de las siguientes vías: a) Fusión; b) Adquisición directa o indirectamente de derechos que permitan influir decisivamente en la administración de otro; c) Asociación bajo cualquier modalidad para crear un agente económico independiente, que desempeñe sus funciones de forma permanente; y d) Adquisición del control sobre los activos de otro a cualquier título.

Al considerar dichas actividades, el personal de Orizon debe, a través del Jefe de Control Interno, solicitar asesoría legal.

## 6. Responsabilidad del Personal de Orizon en términos de dar cumplimiento a la normativa.

Todo el Personal de Orizon debe cumplir:

1. Las leyes y regulaciones aplicables, y
2. Las políticas vigentes de Orizon, incluyendo sin limitación lo incluido en el presente documento y cualquier otra política específica que les sea aplicable.

El Personal de la Empresa deberá emplear la diligencia debida para prevenir infracciones a dichas leyes, regulaciones y políticas. En este contexto, todos los trabajadores deben tener especial cuidado con la redacción de sus cartas, correos electrónicos o presentaciones, como también con el tenor de las conversaciones que sostengan en relación con los negocios de la empresa o de los mercados en que ésta participa, para evitar que puedan ser malinterpretados por terceros, y deberán solicitar asesoría legal al Jefe de Control Interno, en caso que corresponda.



### **7. Cooperación con investigaciones que desarrollen las autoridades encargadas de velar por la Libre Competencia**

El Personal de Orizon debe cooperar con los requerimientos que les hagan las autoridades encargadas de velar por la Libre Competencia. La existencia de cualquier requerimiento de este tipo debe ser puesta inmediatamente en conocimiento del Jefe de Control Interno y de los asesores legales, a fin de que lideren el proceso de entrega de la información o documentación solicitada.

Lo anterior también aplica en caso de que el requerimiento provenga de un Tribunal de Justicia.

### **8. Operaciones en nuevas jurisdicciones**

En caso que Orizon pueda realizar inversiones o expandir sus mercados en otros países, debe siempre velar para que sus operaciones en dicho país cumplan también con las regulaciones locales existentes relacionadas a la Libre Competencia.

### **9. Sanciones en caso de detectarse acciones u omisiones contrarias a los Principios de la Libre Competencia**

En caso de detectarse que Personal de Orizon ha tenido participación en infracciones a los principios de la Libre Competencia, el Comité de Ética, organismo establecido en el Código de Ética, encargará la investigación del caso y propondrá la sanción a aplicarse, la que puede llegar al despido sin derecho a indemnización. Ello sin perjuicio de las acciones legales que la empresa pudiera estimar necesarias.

## Capítulo II La normativa sobre Libre Competencia

La normativa y principios de la Libre Competencia, así como su aplicación a las operaciones y decisiones del día a día, son una materia compleja, muchas veces no comprendida en todos sus alcances. Por ello, es de la mayor importancia que los ejecutivos y trabajadores de Orizon conozcan y comprendan adecuadamente los principios y la legislación vigente. En virtud de lo anterior, a continuación se expresan principios fundamentales relacionados con esta materia.

### 1. ¿Qué es la Libre Competencia?

En términos simples puede afirmarse que el concepto de “libre competencia” hace referencia a la natural y legítima rivalidad que existe entre distintas empresas que se disputan un mismo mercado.

Así, existiría “libre competencia” cuando los distintos actores que participan en un mercado actúan en forma independiente unos de otros, persiguiendo cada uno de ellos aumentar su participación y ganancias -en el corto, mediano o largo plazo-, sin que existan otros factores que perjudiquen a unos o que favorezcan a otros.

Las leyes y regulaciones sobre Libre Competencia son generalmente diseñadas para promoverla y proteger la eficiencia productiva, prohibiendo la realización de actos y conductas que tengan como objeto o efecto limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso al mercado en perjuicio al interés general.

### 2. ¿Cuándo se está en presencia de una infracción a la Libre Competencia?

La ley prohíbe y sanciona a quien ejecute cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos.

Cabe recalcar que el análisis realizado por la autoridad de defensa de la competencia incluso puede ir más allá de los *efectos anticompetitivos* –reales y potenciales- o *propósito* que quiere ser alcanzado con un determinado acto. En efecto, de acuerdo a la legislación actual, algunas prácticas pueden ser consideradas como anticompetitivas “per se”, esto es, independiente de sus efectos (ej. colusión).

La determinación específica de los actos u omisiones que pueden ser constitutivos de violaciones a las regulaciones de Libre Competencia pueden variar en los distintos países, pero los principios generales de dichas regulaciones son bastante similares.

En general, no se exige una forma específica para que una conducta determinada constituya una violación a la Libre Competencia. Por ejemplo, acuerdos no escritos entre competidores, así como acuerdos tácitos, pueden ser contrarios por sí mismos a la normativa que protege la Libre Competencia. Del mismo modo, el intercambio de informaciones sensibles para la competitividad puede constituir una actuación ilícita.

### 3. ¿Cómo podemos saber si una conducta es contraria a la Libre Competencia?

La evaluación de la legalidad o ilegalidad de una determinada conducta a la luz de las normas sobre Libre Competencia es una tarea compleja, que involucra el análisis de aspectos jurídicos y económicos especializados.

Dentro de los casos más evidentes y más graves de conductas anticompetitivas, está la colusión entre competidores con el objetivo de obtener ventajas económicas indebidas, o de excluir a otros

competidores. Sin embargo, existen otras conductas diversas, tanto coordinadas como unilaterales, que también pueden configurar una infracción a la competencia, como por ejemplo, el abuso de posición dominante.

Es por ello que, en muchos casos, resulta imposible formular de antemano una regla clara que permita saber con plena certeza si una determinada actuación podría ser considerada como restrictiva de la Libre Competencia o no.

En función de lo anterior, los trabajadores deben siempre abstenerse de ejecutar un acto u omisión que crean podría tener efectos anticompetitivos.

#### **4. ¿Qué hacer cuando hay dudas si una actividad a ser ejecutada va o no en contra de los principios y las reglas de Libre Competencia?**

Ante la duda de si una determinada actuación u omisión puede ser contraria a la Libre Competencia, los trabajadores de Orizon deben siempre abstenerse, y consultar de inmediato al Jefe de Control Interno, o a través de éste, a los asesores legales, quienes podrán aclarar las dudas al respecto, y determinar en conjunto si dicha actuación u omisión no debe ser realizada, si puede ser realizada, o si, para ser realizada, se deben tomar ciertas medidas que aseguren el cumplimiento de la normativa de protección de la Libre Competencia.

#### **5. ¿Es cierto que sólo los contratos escritos pueden ser contrarios a la Libre Competencia?**

No. Es contrario a los principios y normas de la Libre Competencia **cualquier hecho, acto o convención** que sea contrario a ella, **sea escrito o no**. En tal sentido, las infracciones a la Libre Competencia pueden cometerse a través de actuaciones individuales, de acuerdos informales, de conversaciones telefónicas, correos electrónicos u otros, o incluso por meras omisiones (por ejemplo, negarse arbitrariamente a venderle un producto a un cliente).

En la medida en que un acuerdo o acto reúna las condiciones para ser considerado ilegal, resultará irrelevante si consta por escrito o no. En efecto, no sólo puede ser considerado ilegal un acuerdo escrito, sino cualquier acuerdo, sea éste expreso o incluso tácito.

Esto quiere decir que incluso podría llegar a ser cuestionado un acuerdo que no haya sido adoptado en forma explícita, sino que a través de sugerencias o señales entre dos competidores (por ejemplo, a través de mensajes implícitos publicados en el diario).

#### **6. ¿Qué consecuencias puede traer aparejada la ejecución de conductas contrarias a la Libre Competencia?**

Las sanciones que prevé la ley en esta materia son muy graves, tanto para la empresa como para las personas físicas o naturales involucradas.

En Chile, la legislación actual establece que en casos de infracciones a la libre competencia, la multa máxima puede llegar hasta el 30% de las ventas del infractor correspondientes a la línea de productos o servicios asociada a la infracción durante el período por el cual ésta se haya extendido, o hasta el doble del beneficio económico reportado por la infracción. Adicionalmente, la ley establece sanciones penales privativas de libertad para quienes celebren, ordenen celebrar, ejecuten u organicen un acuerdo colusorio.

Estas sanciones pueden afectar no sólo a las empresas sino también a los directores, gerentes, administradores, mandatarios, representantes legales, ejecutivos o empleados que hayan intervenido en

la infracción. En Chile, la multa que afecta a la persona natural no podrá pagarse por la empresa en la que ejerció funciones, como tampoco por otras entidades pertenecientes al mismo grupo empresarial, ni por los socios o accionistas de una u otras.

Además de las multas, las autoridades tienen facultades para imponer otras medidas destinadas a corregir, prohibir o prevenir atentados a la Libre Competencia, tales como la modificación o terminación de actos y contratos, la modificación y disolución de sociedades, etc.

#### **7. ¿Por qué se alude con frecuencia a la colusión como una conducta anticompetitiva?**

Los acuerdos ilícitos entre competidores –por ejemplo aquellos que consistan en fijar precios de venta o de compra, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado, o afectar el resultado de procesos de licitación-, son normalmente considerados como una de las conductas más graves, dada la seriedad de los daños que pueden generar.

No obstante, debe tenerse en cuenta que las leyes en materia de Libre Competencia también sancionan la realización de ciertas conductas unilaterales. Normalmente, este tipo de conductas solamente será cuestionable si quien la realiza posee un poder de mercado tal que lo posicione como “dominante” y actúe en abuso de tal situación.

#### **8. ¿Todo acuerdo entre competidores es ilegal?**

No. Existen acuerdos, como algunos de colaboración o de *joint venture*, que son perfectamente válidos, y que incluso pueden favorecer la Libre Competencia y generar una serie de eficiencias al mercado (por ejemplo, convenios para el desarrollo de nuevas tecnologías).

Uno de los aspectos más relevantes a tener en cuenta al momento de analizar si este tipo de acuerdos entre competidores puede ser cuestionado según la regulación de libre competencia, es la finalidad que persigue o el efecto que produciría en el mercado.

Si el acuerdo le confiere poder de mercado a los competidores que participan en el mismo, y su finalidad o efecto es atentar en contra de la libre competencia, éste podrá ser cuestionado.

Por tal motivo, este tipo de acuerdos debe ser siempre consultado previamente con los asesores legales, a través del Jefe de Control Interno.

#### **9. ¿Qué otras conductas pueden ser consideradas contrarias a la Libre Competencia, además de los acuerdos colusorios?**

Como se señaló, no existe un catálogo cerrado que describa todas las conductas que infringen la Libre Competencia, pues lo que se prohíbe, en términos genéricos, es cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja, limite o entorpezca la Libre Competencia, o que tienda a producir dichos efectos. Además, muchas veces las regulaciones varían dependiendo del país donde rigen.

Sin embargo, aparte de la colusión para fijar precios o volúmenes, o para repartirse el mercado, pueden mencionarse una serie de otras conductas que están o podrían estar reñidas con la libre competencia. A modo de ejemplo:

- Discriminación arbitraria de precios, esto es, el cobro de precios distintos por parte de un actor dominante a quienes se encuentran en la misma situación objetiva, dentro de un mismo segmento de un mercado relevante.

- Negativa injustificada de contratar por parte de un actor dominante, es decir, la negativa a vender bienes, a prestar sus servicios, o, en general, a contratar con quien así lo requiera, sin que exista una justificación razonable.
- Imposición de contratos atados por parte de un actor dominante, como sería condicionar o subordinar la venta de un producto a la adquisición de otro distinto en que el adquirente no estaba interesado.
- Imposición de condiciones abusivas de contratación por parte de un actor dominante, como podrían ser en algunos casos la prohibición de “revender” productos, o las restricciones injustificadas al uso de bienes o servicios, entre otras conductas.
- Imposición de precios de reventa, obligando a los distribuidores a revender los productos adquiridos a cierto precio, lo cual podría eventualmente ser ilícito si no existiese competencia efectiva entre marcas y produjera efectos contrarios a la libre competencia en el mercado.
- Asignación de zonas o cuotas de mercado, lo que, en términos simples, se produce cuando el proveedor “reparte” o “divide” el mercado entre sus distribuidores; conducta que, al igual que en el caso anterior, podría eventualmente ser ilícita si no existiese competencia efectiva entre marcas.
- Creación de barreras artificiales, que, en virtud de conductas abusivas, impidan o dificulten el ingreso de nuevos competidores a un cierto mercado.
- Políticas de precios predatorios, realizadas con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante en el mercado.
- Conductas desleales, como la publicidad engañosa, el abuso de derechos marcarios, el hostigamiento o boicot de competidores, siempre que éstos persigan alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante.

Cualquier trabajador de Orizon que tenga dudas acerca de estas materias, debe consultar al Jefe de Control Interno.

#### **10. ¿Cuáles son los organismos públicos involucrados en la defensa de la Libre Competencia?**

En Chile, los órganos a los que la Ley ha encomendado el resguardo de la Libre Competencia, son fundamentalmente dos:

- i. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, que es un órgano jurisdiccional especial e independiente, encargado de prevenir, corregir y sancionar los atentados a la Libre Competencia; y
- ii. Fiscalía Nacional Económica, cuyas principales funciones son instruir investigaciones, y representar el interés general de la colectividad en el orden económico ante el referido Tribunal de Defensa de la Libre Competencia y los demás tribunales de justicia.

#### **11. ¿Qué hacer en caso de no tener claro si una actividad a ser realizada es o no contraria a los Principios y Normas de Libre Competencia?**

Existen algunas áreas sensibles, en que muchas veces se requiere de un adecuado examen previo para determinar si pudiese existir o no una vulneración a las normas de Libre Competencia. Como ya se ha señalado, en caso de que algún trabajador tenga dudas en cuanto a si una actividad a ser realizada es o no contraria a las normas de Libre Competencia, debe contactarse con el Jefe de Control Interno.

Ejemplos de actividades que, según las circunstancias, pudiesen generar dudas en este sentido, son las siguientes:

- a) Negocios u otras actividades conjuntas con competidores actuales o potenciales.
- b) Actividades en organizaciones gremiales que reúnan a competidores.
- c) Limitaciones contractuales que sean cuestionadas por proveedores o clientes.
- d) Cláusulas de no competencia.
- e) Cláusulas de exclusividad.
- f) Políticas de precios o de descuentos que importen diferencias a favor de distintos clientes o proveedores.
- g) Operaciones de concentración, tales como fusiones o adquisiciones de empresas o de activos relevantes.

### Capítulo III Sistema de Consultas y Denuncias

#### 1. Consultas

En caso que existan dudas acerca del alcance o aplicación práctica de la regulación sobre Libre Competencia, o acerca de algún concepto contenido en el presente Manual, el Personal debe consultar al Jefe de Control Interno, para efectos de obtener la clarificación, orientación o instrucción.

#### 2. Denuncias

La empresa dispone de un “Canal de Denuncias” que asegura la confidencialidad y el anonimato del denunciante (si éste así lo solicita), y garantiza que no existirán represalias ni medidas discriminatorias en contra del trabajador que formule la denuncia.

El Personal de Orizon tiene la obligación de denunciar cualquier hecho, acto o circunstancia del cual haya tomado conocimiento en el ejercicio de su cargo, y que pueda considerarse como una infracción a la Libre Competencia.

Las denuncias pueden formularse a través del Canal de Denuncias “Línea Directa”, cuyo contenido se encuentra publicado en la página web de Orizon ([www.orizon.cl](http://www.orizon.cl)), o bien, a través de los siguientes medios:

- ✓ Correo electrónico dirigido a:
  - [lineadirecta@orizon.cl](mailto:lineadirecta@orizon.cl); o
- ✓ - Correo normal dirigido a:
  - Señores “Línea Directa”.
  - Orizon S.A.
  - Av. El Golf N° 150, piso 8, Las Condes, Santiago.
  - Código Postal N° 7550107.

#### Capítulo IV

#### Sistema de Revisión y Monitoreo de Cumplimiento de la Normativa de Libre Competencia

El Jefe de Control Interno deberá realizar un análisis periódico interno que tenga por objeto identificar los riesgos relacionados a las regulaciones de Libre Competencia. Para ese fin, si es necesario, podrá contratar a especialistas en la materia, especialmente del ámbito económico y jurídico.

El análisis se compone de las siguientes actividades:

- a) Levantamiento de antecedentes.
- b) Identificación de los riesgos.
- c) Determinación de las medidas de mitigación de dichos riesgos.
- d) Difusión de los elementos o situaciones de riesgo identificadas y las medidas a implementar, en caso que corresponda.
- e) Auditoría de cumplimiento de dichas medidas de mitigación.

#### Denuncias

El programa mencionado debe tener como importante insumo las denuncias que, a través de “Línea Directa” u otro medio, puedan haber efectuado, tanto el Personal de Orizon como terceros que hayan tenido conocimiento de alguna eventual infracción a los Principios de la Libre Competencia.



## Capítulo V Capacitación y Difusión

El Jefe de Control Interno preparará una agenda de capacitaciones en materias relacionadas a Libre Competencia. Dicha agenda debe, al menos, considerar:

- a) Una charla al Directorio.
- b) Una charla a la Gerencia Superior.
- c) Capacitaciones en base a grupos de trabajo integrados por personas de similar rango y expuestas a similares riesgos.

Asimismo, se implementará un programa de difusión sobre temas de Libre Competencia, el cual incluirá:

- a) Difusión regular de comunicaciones educativas para el personal de la compañía con conceptos clave vinculados a la libre competencia y los riesgos específicos a la industria de la empresa.
- b) Difusión en lugares públicos de la empresa de los “Hacer/No hacer” en materia de libre competencia.

Para la implementación de estas actividades, el Jefe de Control Interno podrá contratar las asesorías externas que estime convenientes.

## Capítulo VI Otros Aspectos Relevantes del Programa de Cumplimiento

### ✓ **Presentación Anual al Directorio**

El Gerente General debe presentar al Directorio, al menos una vez al año, el estado de aplicación del Programa de Cumplimiento.

### ✓ **Identificación de materias contractuales que deben considerar los Principios de la Libre Competencia**

Cuando corresponda, los contratos celebrados por Orizon deben contener la cláusula de defensa de Libre Competencia que han diseñado los asesores legales.

### ✓ **Consideración en Evaluación de Desempeño Anual**

El incumplimiento a los Principios de la Libre Competencia será considerado en las evaluaciones de desempeño que se haga a los ejecutivos de Orizon.

## **Capítulo VII** **Aprobación, Vigencia, Modificaciones y Mecanismos de Divulgación**

### **1. Aprobación y Modificaciones**

El presente documento, aprobado por el Directorio de Orizon en sesión celebrada el 01 de agosto de 2019, modifica y reemplaza al que estaba vigente desde enero de 2017.

### **2. Vigencia**

El presente documento rige a contar del 01 de agosto de 2019 y tendrá duración indefinida en tanto el Directorio de la Compañía no adopte otra resolución al respecto.

### **3. Mecanismos de Divulgación**

El texto íntegro y actualizado del presente documento se pondrá y mantendrá a disposición de los interesados en la página web de la Compañía ([www.orizon.cl](http://www.orizon.cl)).