



Guía Práctica
Libre Competencia



Este documento contiene una guía práctica con recomendaciones para que los colaboradores de Aerosan mantengan una conducta respetuosa de la legislación de libre competencia

I. Las 3 Reglas Claves:

Las siguiente son las tres reglas claves. No hay excusas para no cumplirlas.

- i. Siempre debe tomar las decisiones comerciales de forma independiente.
- ii. No está permitido el contacto con empresas de la competencia. Sólo los colaboradores expresamente autorizados pueden hacerlo, siguiendo los instructivos habilitados por AEROSAN.
- iii. No está permitido recibir, enviar ni intercambiar información competitivamente sensible.

II. Consultas al Encargado de Cumplimiento.

Usted debe consultar al Encargado de Cumplimiento del Programa:

- i. Ante cualquier duda sobre si lo que se le ha encomendado se ciñe a la normativa de libre competencia;
- ii. Antes de contactar a cualquier competidor, ya sea que éste actúe en calidad de competidor, o bien que sea como cliente o proveedor.
- iii. Antes de afiliarse a una Asociación Gremial y previo a asistir a alguna reunión en la que estarán presente competidores;

- iv. Tras recibir una comunicación escrita u oral de un competidor.

Cómo contactar al Encargado de Cumplimiento:

- (a) Presencialmente; o
- (b) Al correo electrónico czepedao@saam.cl.

III. Relación con competidores:

En sus relaciones con los competidores, usted NO DEBE:

- Hablar o comunicarse con un competidor sobre:
 - » Tarifas, variaciones de las mismas, descuentos, rebates, etc.
 - » Perspectivas de crecimiento nacional o internacional
 - » Expectativas en procesos de licitación y decisiones asociadas a éstos.
 - » La cartera de clientes o a quienes piensan intentar captar como clientes.
- Intercambiar con los competidores datos que normalmente se considerarían secretos empresariales o información competitivamente sensible.

En sus relaciones con los competidores, usted DEBE:

- Finalizar notoriamente su participación en una reunión u otra comunicación si un competidor intenta iniciar conversaciones inapropiadas.
- Tener presente la normativa de libre competencia toda vez que tome contacto con un competidor, incluso en un ámbito informal o puramente social.
- Negarse a discutir cualquier tema «riesgoso» si lo plantea un competidor.



- Obtener información sobre el mercado de clientes de terceras fuentes respetadas y validadas por el Encargado de Cumplimiento, jamás de competidores.
- Registrar la fuente y fecha de recepción de toda la información sobre el mercado.

IV. Relaciones con clientes, proveedores y distribuidores en caso Aerosan tenga una posición dominante.

Nunca olvidar que la guía siempre debe ser las legítimas razones de negocio.

En sus relaciones con clientes, proveedores y distribuidores, usted debe consultar al Encargado de Cumplimiento, antes de:

- Acordar con un cliente o proveedor no vender a sus competidores.
- Amenazar con interrumpir o limitar la compra a un proveedor porque éste comercia con uno o más de sus competidores.
- Aplicar distintos precios a clientes o proveedores equivalentes.
- Intentar cobrar tarifas muy bajas o muy elevadas.
- Ofrecer reintegros o descuentos por lealtad o por objetivos.
- Negarse a comerciar con un cliente o proveedor (sea existente o nuevo).
- Sujetar las ventas de su producto/servicio a un cliente a la condición de que este adquiera también otro producto o servicio.

- Adoptar prácticas que puedan generar la apariencia de estar dirigidas contra determinado competidor o un posible nuevo entrante al mercado.
- Pactar exclusividades en favor de Aerosan o de terceros.
- Pactar cláusula de igualación de precios (meeting competition o cláusula de nación más favorecida).

V. Relaciones con SCNP y autoridades.

- Tener especial cuidado con la información que intercambia con SCNP y autoridades y ante cualquier duda que surja a raíz de un requerimiento, consultar con el Encargado de Cumplimiento.
- No entregar ni aceptar información competitivamente sensible de otro competidor.
- Negarse a recibir cualquier tipo de información desagregada de competidores.
- Solicitar siempre estricta confidencialidad respecto de la información que se entregue y siempre expresar su negativa a que sea divulgada a competidores.

VI. Relación con la FNE.

- Ante cualquier requerimiento de información o visita de la FNE, se debe tener un espíritu colaborativo y ceñirse a lo dispuesto en el Documento n.º 7 «Guía de Reacción frente a investigaciones de la FNE».
- Contactar inmediatamente al Encargado de Cumplimiento frente a cualquier requerimiento de información de la FNE dirigida a Aerosan.



Guía Práctica
Libre Competencia