



Guía Práctica de
Libre Competencia



Este documento designado como “Guía Práctica de Libre Competencia” sigue los mismos parámetros de la “Guía Práctica de Libre Competencia” de Chile adecuados a Colombia, y forma parte del Programa de Cumplimiento de la Normativa de Libre Competencia.

Esta guía contiene recomendaciones para que los colaboradores de AEROSAN S.A.S. (en adelante “Aerosan”) mantengan una conducta respetuosa de la legislación de libre competencia en Colombia.

I. LAS 3 REGLAS CLAVES:

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

- i. Siempre se deben 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, guiándose en todo momento por los instructivos habilitados por Aerosan; y,
- iii. No está permitido recibir, enviar ni intercambiar información competitivamente y/o comercialmente sensible con competidores. Si debe entregar este tipo de información a otros terceros para que puedan prestar un servicio a Aerosan, asegúrese de adoptar las medidas dirigidas a protegerla y a garantizar la obligación de confidencialidad y reserva de conformidad con las recomendaciones y los lineamientos de Anexo I “**Directrices Generales Para El Intercambio De 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 cumple con la normativa de libre competencia;
- ii. Antes de afiliarse a una Asociación Gremial y previo a asistir a cualquier reunión en la que estarán presente competidores; y,
- iii. Los colaboradores de Aerosan no deben mantener comunicación con competidores o sus funcionarios, salvo previa consulta o autorización expresa. En caso de que ocurra comunicación con cualquier competidor, el colaborador deberá reportarlo inmediatamente al Encargado de Cumplimiento.

Cómo contactar al Encargado de Cumplimiento:

- a. Presencialmente; o
- b. Al correo electrónico consultaslibrecompetencia@saam.cl.

III. RELACIÓN CON COMPETIDORES

En sus relaciones con los competidores, los colaboradores de Aerosan NO DEBEN:

Hablar o comunicarse con un competidor sobre:

- » Tarifas, variaciones de las mismas, descuentos, rebates, etc.
- » Perspectivas o proyecciones de crecimiento nacional o internacional.
- » Expectativas en procesos de licitación privadas 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, los colaboradores de Aerosan DEBEN:

- » Finalizar notoriamente su participación en una reunión u otra comunicación si un competidor intenta iniciar conversaciones inapropiadas.
- » Tener presente la normativa de libre competencia cada vez que tome contacto con un competidor, incluso en un ámbito informal o puramente social.
- » Negarse a discutir cualquier «riesgo» si lo plantea un competidor.
- » Obtener información sobre el mercado de clientes, de terceras fuentes públicas y 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 sus relaciones con clientes, proveedores y distribuidores, los colaboradores de Aerosan DEBEN consultar al Encargado de Cumplimiento, antes de:

- » 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 arbitrariamente a comerciar con un cliente o proveedor (sea existente o nuevo).
- » Pactar exclusividades en favor de Aerosan o de terceros.
- » Pactar cláusula de igualación de precios (meeting competition o cláusula de nación más favorecida).
- » Sujetar las ventas de su producto/servicio a un cliente a la condición de que este adquiera también otro producto o servicio.

En sus relaciones con clientes, proveedores y distribuidores, los colaboradores de Aerosan NO DEBEN:

- » Acordar con un proveedor no vender a sus competidores.
- » Acordar con un cliente que AEROSAN no podrá venderle a sus competidores.
- » Amenazar con interrumpir o limitar la compra a un proveedor porque éste comercia con uno o más de sus competidores.
- » Adoptar prácticas que puedan generar la apariencia de estar dirigidas contra determinado competidor o un posible nuevo entrante al mercado.

V. RELACIONES CON LAS AUTORIDADES

En sus relaciones con las autoridades los colaboradores de Aerosan DEBEN:

- » Tener especial cuidado con la información que intercambia con las 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.
- » Ante cualquier requerimiento de información o visita de la SIC, se debe tener un espíritu colaborativo y ceñirse a lo dispuesto en el Documento «Guía de Reacción frente a investigaciones de la SIC».
- » Contactar inmediatamente al Encargado de Cumplimiento frente a cualquier requerimiento de información de la SIC dirigida a Aerosan.



Guía Práctica de
Libre Competencia