

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE GAS NATURAL A.G.

Guía de Buenas Prácticas Para El Cumplimiento De Las Normas De Libre Competencia

Julio 2020



I. Asociaciones Gremiales - Una mirada desde la óptica del Derecho de la Libre Competencia (“LC”)

Las asociaciones gremiales ofrecen numerosas y legítimas oportunidades de encuentro para agentes económicos que compiten directamente entre sí, o que integran una determinada industria o mercado, exponiéndose en dichas instancias al riesgo de infringir la normativa de libre competencia. Riesgo de formación de Cartel.

La implementación de la Guía tiene como finalidad establecer el contexto a través del cual la AGN, sus asociados, directores y colaboradores, puedan actuar en conformidad con las normas y principios que regulan e inspiran la libre competencia, para así evitar o mitigar su infracción.

II. Breve referencia a las conductas sancionadas por el Decreto Ley N°211

1.) Acuerdos o Prácticas Concertadas.

En términos simples, son acuerdos o conductas coordinadas entre actores de un mismo mercado relevante, **vinculados fundamentalmente con algunas de las variables de competencia, afectando la necesaria independencia competitiva de sus intervinientes.**

Algunos ejemplos de colusión son los siguientes:

- Fijación de precios de venta.
- Repartición de áreas geográficas o cuotas de mercado.
- Intercambio de información sensible entre competidores.
- Colusión en licitaciones.

2.) Abuso de Posición Dominante

Las hipótesis de abusos de posición dominante configuran normalmente abusos exclusorios o explotativos. A continuación, se exponen algunos ejemplos:

- Fijación de precios anticompetitivos.
- Discriminaciones arbitrarias.
- Exigencia de ventas atadas.
- Asignación de zonas y cuotas de mercado.
- Cláusulas abusivas.
- Negativa de venta.
- Prácticas predatorias o dumping.

3.) Interlocking o participación simultánea de una persona en cargos ejecutivos relevantes o de director en dos o más empresas competidoras entre sí.

Siempre que el grupo empresarial al que pertenezca cada una de las referidas empresas tenga ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro que excedan las 100.000 UF en el último año calendario.

4.) La infracción de diversas obligaciones derivadas del nuevo procedimiento de control de operaciones de concentración.

III. Principales criterios de actuación conforme a la LC

- **Proponer y promover el cumplimiento de las disposiciones legales en materia de LC** al interior de la AGN.
- **Tomar autónomamente sus decisiones comerciales**, sin discutir las mismas con los demás asociados de la AGN.
- **Evitar intercambios de información “relevante”** con otros miembros de la AGN
- Durante las reuniones de la AGN **se discutan y debatan temas pro-competitivos**.
- **Objetar inmediatamente** si en las reuniones de la AGN se discuten temas **sobre información relevante o que pudiese generar efectos anticompetitivos**.
- Registrar las reuniones y contratar de asesoría especializada en materia de libre competencia.

IV. Riesgo de colaboración o acuerdo al interior de la AGN

Principales conductas y/o actuaciones que se recomiendan

- **Los asociados de la AGN deben tomar sus propias decisiones de manera individual**, sin discutir sobre cómo ofrecer o vender sus productos o servicios, o a qué precio o bajo qué condiciones comerciales, etc.
- **No tratar temas en el marco de la AGN** en relación, a (i) cartera de clientes, proveedores o competidores; (ii) precios vigentes o futuros o políticas de precios; (iii) costo de producción; (iv) cualquier condición comercial de compra o venta; (v) cuotas o participación de mercado; etc.
- No realizar reuniones de la AGN ni participar en éstas cuando tengan la intención explícita **de limitar la competencia en el mercado**, o cuyos efectos **afecten la competencia en éste, o tiendan a producir dicho efecto**.

V. Riesgo de intercambio de información relevante al interior de la AGN

Se refiere, por ejemplo, a políticas de precios, estructuras de costos, volúmenes de producción, listas de clientes, estrategias comerciales, condiciones de comercialización, etc., **que al conocerse puedan influir en las decisiones comerciales de sus intervinientes**.

Principales conductas y/o actuaciones que se recomiendan:

- **Evitar todo tipo de intercambios de información relevante con los demás miembros de la AGN.**
- **No proporcionar información a la AGN** o a terceros en nombre de ésta (por ejemplo, consultores), **sin consultar a sus propios asesores legales**.
- **No solicitar información provista por la AGN que involucre información comercial sensible de los asociados**, y en caso de recibirla, no utilizarla.
- Sin perjuicio de lo anterior, **en caso que se recopile información relevante de los asociados, se recomienda:**

- * Recopilar y/o mantener sólo información de carácter histórico, a menos que se trate de información pública.
- * Difundir información de los asociados sólo en forma agregada y para materias generales.
- * La recolección de información debiera ser voluntaria para los asociados.
- * Externalizar la recolección y procesamiento de información, resguardando la confidencialidad de la misma.

VI. Riesgo de que recomendaciones de la AGN a sus asociados impliquen la pérdida de independencia de éstos

Principales conductas y/o actuaciones que se recomiendan

- La AGN no deberá realizar recomendaciones de actuación a sus afiliados.
- Pero en caso que sí realice, se recomienda:
 - * No hagan referencia a precios, cantidades ni políticas comerciales.
 - * Se constituyan como recomendaciones o sugerencias pero de adscripción voluntaria para los asociados.
 - * No consideren la imposición de sanciones o acciones de ningún tipo a quienes no adopten las recomendaciones propuestas.

VII. Riesgo de formación de boicot al interior de la AGN

- El boicot puede expresarse de distintas formas, siendo la más usual **aquella que produzca o tienda a producir la exclusión de un competidor actual o potencial en el mercado.**
- **Principales conductas y/o actuaciones que se recomiendan:**
 - * Evitar todas aquellas conductas que pudiesen entenderse como boicot al interior de la AGN, entendiendo por éstas aquellas conductas que estuviesen destinadas a constituirse como mecanismo por el cual la AGN, o sus afiliados, impongan o refuercen términos que les resultan ventajosos dentro de la relación comercial con otros agentes actuales o potenciales del mercado.

VIII. Riesgo de que los criterios de afiliación a una asociación gremial pudieran transgredir la LC

Se recomienda que los criterios revistan las siguientes características:

- * Que estén **basados en los legítimos objetivos de la AGN.**
- * Deben ser **objetivos, transparentes y no arbitrariamente discriminatorios y no** constituirse como **irracionalmente restrictivos.**
- * Sean sostenibles en el tiempo, y por tanto, **rijan tanto a los potenciales asociados como a los actuales miembros de la AGN.**
- * En caso de existir criterios subjetivos de evaluación de postulantes, deben **responder a intereses legítimos de la AGN.**
- * Exista un **procedimiento transparente de admisión.**

IX. Riesgos vinculados a la prestación de servicios a agentes del mercado no afiliados a la asociación gremial

- El hecho que la asociación gremial decida no prestar servicios a aquellos agentes no afiliados, o los ofrezca a una tarifa diferenciada, no es a priori un problema desde la perspectiva de la libre competencia.
- **Principales conductas y/o actuaciones que se recomiendan:**
- El hecho que la asociación gremial decida no prestar servicios a aquellos agentes no afiliados, o los ofrezca a una tarifa diferenciada, no es a priori un problema desde la perspectiva de la libre competencia.

X. Riesgos relativos a la autorregulación del mercado que pudiere realizar una asociación gremial

- La autorregulación realizada por la asociación gremial puede ser beneficiosa y útil en una amplia gama de áreas. En términos simples, ella permite que aquellos agentes que poseen un mayor y mejor conocimiento de la industria establezcan las "reglas del juego" más básicas.
- **Se recomienda que estas reglas de autorregulación:**
 - * Sean **transparentes y objetivas**.
 - * **No impliquen la imposición de políticas de precios, oferta de servicios o condiciones comerciales** de cumplimiento obligatorio de ningún tipo.
 - * **No creen restricciones infundadas o arbitrarias** a la entrada en el mercado.

XI. Riesgos referidos a la fijación de estándares técnicos

- Algunas asociaciones gremiales tienen a su cargo o participan en el desarrollo de los estándares que deben cumplir los productos o servicios en la industria respectiva. En la mayoría de los casos esta es una actividad procompetitiva, por cuanto contribuye a disminuir costos de búsqueda, de transacción o de acceso a nuevos mercados.
- **Se recomienda que los estándares y normas técnicas:**
 - * Su definición debiese estar basada en elementos objetivos.
 - * No deben ser utilizadas como un medio para restringir la oferta de productos o servicios en el mercado.
 - * Deben ser de adscripción voluntaria.
 - * No deben discriminar entre asociados y no asociados.

XII. Riesgos relativos a la publicidad que puede efectuar la asociación gremial

- La publicidad que efectúa una asociación gremial normalmente se enfoca en promover la industria en la que participa.
- **Al efecto, se recomienda que esta publicidad:**

- * No imponga restricciones a los asociados que contratan o desarrollan su propia publicidad.
- * Se abstenga de realizar recomendaciones de precios o de otras condiciones comerciales referidas a la relación con clientes finales, otros competidores o proveedores.