



Guía Práctica
Libre Competencia



Este documento contiene una guía práctica con recomendaciones para que los colaboradores de Aerosan Ecuador 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 Ecuador.
- 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 consultaslibrecompetencia@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 estas, 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.
- » Condiciones de servicio a 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 QUIPORT Y AUTORIDADES.

- » Tener especial cuidado con la información que intercambia con Quiport 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 SCE.

- » Ante cualquier requerimiento de información o visita de la SCE, 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 SCE».
- » Contactar inmediatamente al Encargado de Cumplimiento frente a cualquier requerimiento de información de la SCE dirigida a Aerosan Ecuador.



Guía Práctica
Libre Competencia