

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA
ASOCIACIÓN GREMIAL DE CAJAS DE COMPENSACIÓN A.G.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA ASOCIACIÓN GREMIAL DE CAJAS DE COMPENSACIÓN A.G.

I. INTRODUCCIÓN

La Asociación de Cajas de Compensación Familiar A.G. (en adelante, “Cajas de Chile” o “la Asociación”) reconoce que la libre y leal competencia en los mercados es esencial para el bienestar de nuestra comunidad, pues permite lograr que se ofrezcan más y mejores bienes y servicios, a menores precios, y fomentar la innovación, todo ello en directo beneficio de los consumidores y de todas las personas y empresas que participamos en cada industria.

En consecuencia, la observancia de la libre competencia y el respeto por la autonomía operacional de sus asociados son valores esenciales e irrenunciables para Cajas de Chile según reconocen sus Estatutos, cuya infracción es sancionada por la ley.

II. OBJETO Y ALCANCE

El objetivo de este Manual de Libre Competencia (en adelante, el “Manual”) es **asegurar y promover el cumplimiento de la libre competencia**, dar a conocer los conceptos más importantes, y fortalecer una cultura de cumplimiento. El Manual persigue **prevenir** la comisión de infracciones a las normas vigentes, ofrecer principios y reglas de conducta concretos a los miembros, y orientar para **detectar y denunciar** eventuales vulneraciones. Dichas reglas de conductas son transversales a la operación de la Asociación y a la de cada una de sus Cajas de Compensación de Asignación Familiar (“CCAF”) socias.

En particular, el Manual es aplicable a todos quienes participan en Cajas de Chile, incluyendo a sus asociados, directores y cada una de las personas que participan en sus comités y/o grupos de trabajo internos. Su cumplimiento es obligatorio para todas las personas que se desempeñen en la Asociación, cualquiera sea su cargo o función.

Asimismo, el Manual contempla un mecanismo de denuncia en caso de detectarse alguna conducta contraria a la libre competencia o que pudiese tener tal efecto. Es deber de todo aquél que participe en Cajas de Chile seguir los protocolos establecidos en el Capítulo VII de este Manual y, de ser el caso, colaborar en todo momento con las investigaciones de la autoridad.

Finalmente, ante dudas específicas busque la asesoría de la Gerencia Legal de la Asociación y/o por parte de profesionales expertos en estas materias.

III. ASOCIACIONES GREMIALES Y LIBRE COMPETENCIA

Como destaca la Fiscalía Nacional Económica (“FNE”) en su *Guía de Asociaciones Gremiales y Libre Competencia* (2011), las asociaciones gremiales cumplen un rol importante y legítimo dentro del sistema de mercado, mediante la promoción, desarrollo y protección de las actividades e intereses comunes de sus miembros.

Para cumplir sus objetivos, las A.G. ofrecen numerosas oportunidades de encuentro entre agentes económicos que compiten entre sí, que generan naturalmente una serie de riesgos de comportamiento anticompetitivo.

Para evitar dichos comportamientos, la FNE ha fijado una serie de directrices y reglas de conducta que deben observarse al interior de las A.G., las que se analizan a continuación:

1. Colaboración entre competidores asociados

Principio: La colaboración entre competidores al interior de la Asociación genera un natural riesgo en materia de libre competencia. Las circunstancias para determinar si una colaboración entre competidores infringe o no la libre competencia deberán ser analizadas caso a caso.

En cualquier caso, está estrictamente prohibido que competidores pacten acuerdos que tengan por finalidad fijar precios de venta o de compra, limitar la cantidad a producir, asignarse zonas o cuotas de mercado, influir en el resultado de procesos de licitación, excluir competidores, acordar condiciones comerciales y, en general, que generen efectos contrarios a la libre competencia.

La Asociación velará en todo momento por el respeto irrestricto de la normativa de la libre competencia, precaviendo que las relaciones entre competidores que se produzcan en su interior se efectúen dentro del marco legal.

Reglas de Conducta:

- × **Nunca** determinar junto a competidores condiciones comerciales, como precios máximos o mínimos, rangos de precios o incremento de precios.
- × **Nunca** repartirse mercados o clientes con competidores.
- × **Nunca** acordar o coordinarse con competidores con el objeto de excluir a otros competidores, clientes y/o proveedores o impedir a éstos la entrada al mercado.
- × **Nunca** intercambiar información con competidores sobre la forma en la que se participará en una licitación.
- × **Nunca** enviar o recibir información comercial sensible que pertenezca a competidores, ya sea de manera intencional o por error.
- ✓ **Siempre** sea cuidadoso al participar en instancias que lo reúnan o relacionen con competidores, como los comités internos o las asambleas de socios de Cajas de Chile.

- ✓ **Siempre** avise a la Gerencia Legal de la Asociación o al Fiscal de la Caja respectiva, si recibe alguna invitación a pactar algún tipo de acuerdo o si recibe información comercial sensible de competidores.
- ✓ **Siempre** comuníquese inmediatamente con el Gerente Legal de la Asociación o al Fiscal de la Caja respectiva, en caso de tener alguna duda sobre la celebración de algún acuerdo con competidores, un intercambio de información particular o sobre si una determinada información es comercial sensible.

IMPORTANTE: Los contactos con competidores son **siempre de alto riesgo**, recuerde solicitar orientación a la Gerencia Legal **previo a cualquier contacto o comunicación con competidores**.

2. Intercambios de información al interior de la Asociación

Principio: Una de las principales funciones de las A.G. es recolectar información de interés común acerca de la industria para luego difundirla entre sus miembros. Entre dicha información se encuentran datos sobre el funcionamiento general del sector o actividad económica. Como es lógico, toda esa actividad requiere constantes intercambios de información entre asociados y entre estos y la Asociación.

Dicho intercambio de información es necesario para el funcionamiento de la Asociación y, en principio, no genera problemas para la competencia, salvo que la información intercambiada sea de naturaleza confidencial y comercial sensible (como precios actuales o futuros; el detalle sobre la participación en licitaciones; y otros).

Reglas de Conducta:

- ✓ **Nunca** utilice las instancias de reunión o participación de la Asociación (directorio, comités y/o grupos de trabajo internos, asambleas de socios u otras) para intercambiar información sensible entre competidores. (Ver Título IV)
- ✓ **Siempre** la recolección de información debe ser voluntaria, sin que existan presiones ni sanciones a quienes no deseen aportar información.
- ✓ **Siempre** recopilar y/o mantener información de carácter histórico.
- ✓ **Siempre** difundir información de los asociados sólo en forma agregada, de manera que no permitan individualizar agentes, áreas geográficas específicas o líneas de mercado.
- ✓ **Siempre** quien reciba información en la A.G. debe ser independiente y autónomo de los asociados, y debe resguardar su confidencialidad.
- ✓ **Siempre** la recolección de información de parte de Cajas de Chile debe limitarse exclusivamente a aquella que resulte estrictamente necesaria para su operación.

IMPORTANTE: El intercambio de información entre competidores es **de alto riesgo**, recuerde solicitar orientación a la Gerencia Legal, **en forma previa**, en caso de dudas respecto de la información a entregar o intercambiar con la Asociación u otros asociados.

3. Recomendaciones a los asociados

Principio: Las A.G. pueden realizar recomendaciones a sus asociados dentro del marco de sus actividades, pero se debe ser especialmente cuidadoso con las recomendaciones relativas a condiciones comerciales, decisiones estratégicas, entre otras. Cuando la Asociación recomiende a sus asociados cuál debe ser su comportamiento, debe siempre resguardar no restringir la competencia, adoptando las reglas de conducta que se indican a continuación.

Reglas de Conducta:

- × **Nunca** realizar recomendaciones que hagan referencia a precios, cantidades ni políticas comerciales, los que deben ser determinados independientemente por los asociados, sin estar alineados con el resto de las CCAF.
- × **Nunca** amenace o imponga sanciones por el no cumplimiento de las recomendaciones de la Asociación.
- × **Nunca** recomiende o avale un boicot que tenga por objeto la exclusión del mercado de un competidor actual o potencial .
- ✓ **Siempre** realice recomendaciones de cumplimiento voluntario. Se recomienda siempre aclarar que cualquier guía o recomendación sugerida es meramente informativa y referencial, por lo que su adopción es voluntaria.

IMPORTANTE: La intervención de la Asociación en políticas comerciales o en decisiones estratégicas de los asociados debe evitarse, respetando siempre la independencia y autonomía de cada asociado. Recuerde solicitar orientación a la Gerencia Legal, **en forma previa**, en caso de dudas respecto de alguna eventual recomendación a los asociados.

4. Participaciones en reuniones

Principio: Las A.G. otorgan a sus asociados la oportunidad de reunirse en forma periódica para poder revisar temas de interés con sus competidores. Si bien se trata de una práctica esencial para el funcionamiento de las asociaciones gremiales, existe un alto riesgo de intercambio de información comercial sensible entre competidores y, como consecuencia, posibles acuerdos anticompetitivos.

En el anterior contexto, toda instancia de participación en la Asociación, deberá ser previamente acordada por el Directorio, quien fijará el propósito u objetivo de la misma, su carácter permanente o transitorio, su integración y su reporte.

En reuniones de directorio de la Asociación, de sus comités y/o grupos de trabajo internos u otras instancias en que participen representantes de empresas competidoras; presenciales o virtuales-, se debe siempre observar las siguientes reglas de conducta.

Reglas de Conducta:

- **Nunca** converse, comparta o discuta con sus competidores información comercial sensible, ni participe en la discusión o ejecución de acuerdos que tengan por objeto o efecto perjudicar a competidores, sea que formen o no parte de la asociación gremial.
- ✓ **Siempre** asegúrese que exista una agenda previa con la tabla de temas específicos a tratar, de modo que sepa las materias que se discutirán. La agenda no puede incluir tópicos genéricos (por ejemplo, “varios” u “otros”) y se recomienda adjuntar los materiales y presentaciones que se vayan a exhibir.
- ✓ **Siempre** en las sesiones se debe llevar una lista de asistencia y registrar los temas abordados, a través de minutas, audio o algún otro medio idóneo. En caso se propongan tratar temas no incluidos previamente en la tabla, su inclusión deberá ser por unanimidad y quedar registrado en la acta o minuta de la reunión.
- ✓ **Siempre** que sea posible en las sesiones debe participar un abogado de la Asociación independiente de los asociados.
- ✓ **Siempre** asegúrese de revisar las minutas o actas que se levanten de cada sesión o reunión. Dichas minutas o actas deben siempre ser revisadas por un abogado de la Asociación, independiente de si a la sesión haya asistido o no un abogado.

IMPORTANTE: Recuerde que las instancias de reunión al interior de la Asociación, sean presenciales o virtuales, no son un espacio abierto o foro para la discusión de información comercial sensible. Es necesario siempre llevar, permanentemente, registro escrito de la agenda de cada reunión y de los temas tratados, el que deberá ser accesible para los asistentes a las referidas reuniones y los directores que deseen revisarlo.

5. Fijación de estándares técnicos

Principio: Es común que las A.G. participen en el desarrollo o discusión de estándares que deben cumplir los productos y servicios de sus asociados, cuestión que constituye una conducta pro-competitiva en la medida que disminuya los costos de búsqueda, de transacción o de acceso a nuevos mercados.

Sin embargo, el establecimiento de estándares técnicos por parte de la Asociación puede afectar negativamente la competencia en la industria si se utiliza de manera inadecuada para que una empresa, o una determinada tecnología que posean un grupo de empresas, retenga u obtenga poder de mercado.

Reglas de Conducta:

- × **Nunca** utilice estándares técnicos como medio para restringir la oferta de productos y servicios en el mercado.
- × **Nunca** fije estándares o normas técnicas con el exclusivo propósito de beneficiar a la Asociación o a sus asociados.

- ✓ **Siempre** defina los estándares y normas técnicas en base a elementos objetivos y en mérito de las opciones disponibles al momento de tomar la decisión.
- ✓ **Siempre** defina estándares y normas técnicas cuyo cumplimiento sea voluntario y no impuesto a los participantes del mercado, sean o no parte de la asociación gremial.

IMPORTANTE: Los estándares o normas técnicas son sumamente útiles para asegurar la cantidad o calidad de bienes y servicios ofrecidos en el mercado. Su fijación unilateral por parte de una A.G. no es contrario a la libre competencia, salvo que persiga restringir la competencia o impedir la innovación.

6. *Publicidad*

Principio: La Asociación puede organizar y realizar campañas publicitarias en conjunto con sus asociadas para promocionar la actividad económica que ellas realizan. Sin embargo, se debe ser especialmente cuidadosos de manera de evitar que dichos esfuerzos publicitarios afecten la libre competencia, mediante la adopción de reglas básicas de conducta.

Reglas de Conducta:

- × **Nunca** imponga restricciones o prohibiciones a los asociados de desarrollar su propia publicidad.
- × **Nunca** utilice la publicidad conjunta como un medio de coordinación anticompetitiva, estableciendo, por ejemplo, recomendaciones de precio o de otras condiciones comerciales.

IMPORTANTE: La publicidad conjunta puede ser muy relevante para dar a conocer los servicios ofrecidos por los asociados y sus beneficios sociales, sin embargo se debe ser especialmente cuidadosos de respetar la independencia y autonomía de cada asociado de desarrollar su propia campaña publicitaria. Asimismo, debe evitarse en todo momento que la publicidad sea utilizada como medio de coordinación al interior de la industria de, por ejemplo, condiciones comerciales.

IV. RECEPCIÓN Y COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL SENSIBLE

La información comercial sensible corresponde a aquella que no se encuentra a disposición del mercado a través de fuentes públicas y que, de ser conocida por competidores actuales o potenciales, influirían en la adopción de sus decisiones y/o estrategias comerciales.

Algunos ejemplos de información confidencial o comercial sensible son los siguientes:

- Cartera de clientes o de proveedores, o respecto a la individualización de alguno de ellos.
- Precios presente o futuros, políticas de precios, método de cálculo de éstos o políticas de descuentos.

- Costo presente de productos o servicios, o estimaciones de costos futuros, márgenes presentes o futuros.
- Cualquier condición comercial de compra o venta (condiciones de crédito, de pago, descuentos).
- Presupuestos de productos y servicios.
- Productos o servicios ofrecidos o participación en licitaciones
- Remuneraciones, incluyendo todo tipo de bonos, comisiones y premios.

Reglas de conducta:

- ✓ **Siempre** reportar inmediatamente a la Gerencia Legal si recibe información sensible de competidores a través de cualquier medio, sea de manera voluntaria o involuntaria, presencial o virtual, a fin de recibir asesoría para responder de manera adecuada.
- × **Nunca** borrar o eliminar el correo electrónico o comunicación recibida ni los archivos adjuntos, relativa a información que puede ser considerada confidencial o comercial sensible, antes que la Gerencia Legal le proporcione asesoría respecto de cómo proceder.
- × **Nunca** dejar sin respuesta la comunicación recibida, aunque se haya tratado de un error. Todo correo o comunicación debe responderse según lo indique la Gerencia Legal.

IMPORTANTE: El intercambio directo o indirecto de información comercial sensible entre competidores se encuentra estrictamente prohibido por cuanto facilita la coordinación anticompetitiva.

V. CONDUCTAS PARTICULARES QUE INFRINGEN LA LIBRE COMPETENCIA

La ley chilena condena y sanciona a todo aquel que ejecute o celebre, individual o colectivamente, cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos.

En concreto, vulneran la libre competencia: (1) **los acuerdos entre competidores** que la limiten o restrinjan; (2) el **abuso de una posición dominante**; y (3) las **prácticas predatorias** o de **competencia desleal** en las relaciones comerciales. A continuación, se analiza con mayor detalle cada una de las conductas referidas:

1. *Colusión o Prácticas Concertadas*

Está estrictamente prohibido sugerir, promover o realizar cualquier tipo de acuerdo o práctica concertada entre competidores, directa o a través de terceros, que se refieran a lo siguiente:

- Precios de compra o venta, márgenes, descuentos, bonificaciones o condiciones comerciales de cualquier tipo;
- Tasas de interés, carga anual equivalente, comisiones, valores de seguros, forma y plazos de pago de créditos, entre otros;
- Costos actuales o proyectados;
- Estrategias comerciales, de marketing, de inversión, o desarrollo de productos;
- Asignación o selección de beneficiarios o cualquier tipo de clientes o proveedores, zonas o cuotas de mercado, o negocios específicos;
- Intercambiar información comercialmente sensible (como aquella señalada en los puntos anteriores) o facilitar su intercambio, de manera directa o a través de terceros, incluso sean éstos clientes o proveedores; y
- Licitaciones, forma o condiciones en que se participará en una licitación, o la intención de licitar.

La colusión es la más grave infracción a la libre competencia, y tiene asociadas las mayores sanciones legales. A fin de evitar riesgos, **nunca** converse con ejecutivos de la competencia temas que puedan abarcar las variables antes indicadas.

2. Abusos de posición dominante

La ley promueve que las empresas prevalezcan en los mercados ganándose la confianza de proveedores y clientes por medios legítimos, ofreciendo mejores condiciones de precio, servicio y calidad. En ese sentido, no está prohibido alcanzar una posición dominante, pero sí el abuso que una empresa pueda hacer de ella.

A continuación se indican de modo ilustrativo algunas prácticas comerciales que por regla general son lícitas y permitidas, pero que pueden ser anticompetitivas si configuran un **abuso de la posición dominante** que tenga una empresa:

- Exclusividad. Si bien los acuerdos de exclusividad no son *per se* ilegales (de hecho, en muchos casos son promovidos y estimulados), pueden serlo si impiden o excluyen a competidores en el mercado.
- Discriminación arbitraria. Cobrar precios o imponer distintas condiciones comerciales, sin que exista justificación económica que explique la diferencia.
- Negativa de venta. Negarse a contratar con alguien, sin que exista una razón legítima que lo justifique.
- Ventas atadas. Condicionar la contratación de un producto o servicio importante a la aceptación de otro.

En caso de tener dudas respecto de la legitimidad de alguna práctica comercial, comuníquese inmediatamente con la Fiscalía o Gerencia Legal interna de su compañía.

3. Prácticas predatorias y de competencia desleal

La ley prohíbe y sanciona el desviar clientes empleando medios ilegítimos. Puede ser una práctica predatoria o de competencia desleal alguno de los siguientes ejemplos:

- o Precios predatorios. Vender productos o servicios por debajo de su costo durante un tiempo prolongado, a fin de excluir a la competencia y alcanzar o mantener una posición dominante. No son una práctica predatoria las actividades promocionales, desplegadas por un período de tiempo acotado.
- o Confundir o aprovecharse de la reputación ajena. Está estrictamente prohibido utilizar logos, signos, marcas, u otro tipo de información igual o similar a los de compañías distintas con el fin de confundir a los clientes.
- o Hacer afirmaciones incorrectas, falsas o agraviantes sobre los competidores. Está estrictamente prohibido difundir informaciones agraviantes o que puedan tener por efecto menoscabar o ridiculizar a empresas competidoras, cualquiera sea su plataforma de difusión. Esta prohibición incluye, por ejemplo, el envío de cartas a clientes o proveedores en que se menoscabe a empresas competidoras.
- o Comparaciones no veraces ni demostrables entre los productos o servicios de una CCAF con los de la competencia. Está estrictamente prohibido hacer comparaciones sin una base objetiva que la fundamente.

En todo caso, se deberá tener presente lo dispuesto en el artículo 26 de la ley 18.833 especialmente en sus numerales 6 y 8 que prohíbe hacer declaraciones que menoscaben el prestigio o la acción de otras Cajas o entidades previsionales y cualquier práctica que implique una concertación para limitar su autonomía operacional mediante entidades, agrupaciones o por cualquier otro medio.

En caso de tener dudas respecto de si determinadas conductas pueden potencialmente constituir una práctica predatoria o de competencia desleal, comuníquese inmediatamente con la Fiscalía o Gerencia Legal interna de su compañía.

4. Otras infracciones y deberes

La ley de libre competencia contempla otras situaciones cuya infracción también está expuesta a graves sanciones. Entre ellas, podemos destacar las siguientes:

- Interlocking. Está prohibida la participación simultánea de una persona en cargos ejecutivos relevantes o de director en dos o más empresas competidoras entre sí. Se consideran sólo empresas que pertenezcan a grupos empresariales cuyos ingresos anuales excedan las UF 100.000 en el último año calendario.
- Operaciones de concentración. Se debe consultar a la Fiscalía Nacional Económica toda operación de concentración con otras empresas antes de su materialización, cuando éstas superen ciertos umbrales de ventas. Esto incluye fusionarse, adquirir de derechos en otra empresa que permita influir decisivamente en su administración, asociarse para conformar una tercera empresa, o adquirir el control de los activos de otro.

- Participaciones minoritarias. Se debe informar a la Fiscalía Nacional Económica la adquisición, directa o indirecta, de más del 10% del capital de una empresa competidora.

VI. CONSECUENCIAS DE INCUMPLIR

Incumplir la libre competencia tiene asociada graves consecuencias. En primer lugar, se genera un daño directo en la imagen y reputación, y se pierde la confianza de los clientes, lo que puede tener graves efectos financieros y comerciales a corto plazo. Por ello, la Asociación se autoimpone un elevado estándar de cuidado, a fin de prevenir riesgos de cualquier naturaleza.

Además, la vulneración de la libre competencia trae aparejadas serias sanciones legales. Entre ellas, se pueden destacar las siguientes:

- Penas de cárcel para los ejecutivos involucrados en una colusión.
- Multas que pueden llegar hasta el 30% de las ventas de la línea de productos o servicios asociada a la infracción, o el doble del beneficio económico reportado por el infractor.
- Prohibición de contratar con órganos y empresas del Estado.
- Disolución de la asociación gremial y/o de las empresas involucradas.
- Modificar o poner término a actos o contratos anticompetitivos.
- Inhabilitación para ejercer el cargo de director o gerente de una sociedad anónima abierta, de empresas del Estado o de una asociación gremial.
- Indemnización de los perjuicios causados

VII. SISTEMA DE DENUNCIAS Y CONSULTAS

➤ *Cumpla.*

El éxito de Cajas de Chile depende en gran medida de la observancia de las normas y principios que regulan la libre competencia en nuestro país.

➤ *Consulte.*

Si tiene cualquier tipo de duda referente al cumplimiento de las normas de libre competencia o de la legalidad de una situación particular, debe contactar inmediatamente a la Gerencia Legal.

➤ *Denuncie.*

En caso de que observe o tenga información de alguna conducta que eventualmente pueda resultar en una infracción a la normativa de libre competencia, utilice el canal de denuncias especialmente dispuesto al efecto que estará disponible en www.cajasdechile.cl.

➤ *Medidas disciplinarias.*

La infracción de la normativa legal o de la regulación interna de la Asociación puede ser sancionada. Las sanciones pueden abarcar amonestaciones verbales y escritas e incluso la desafiliación de la asociación gremial en casos justificados.

Las personas sujetas a la aplicación de medidas disciplinarias incluyen todos los involucrados, como (i) las personas que fallan en el cuidado razonable de detectar un incumplimiento, (ii) las personas a las cuales se les solicita divulgar información y retienen información material sobre el incumplimiento, y (iii) supervisores quienes aprueban o permiten el incumplimiento o intentan tomar represalias contra los colaboradores y/o asesores por informar incumplimientos o incumplidores.

VIII. DIFUSIÓN DEL PRESENTE MANUAL

El Manual será promovido y difundido al interior de la Asociación, considerando al menos las siguientes actividades:

- Incorporación e inducción sobre su contenido en el plan de capacitaciones.
- El Manual de Libre Competencia estará disponible de manera fácil y expedita en la página web de la Asociación.
- Incorporación de una declaración de haber leído y promesa de cumplir este Manual, como anexo a los contratos de trabajo de los actuales ejecutivos de la Asociación y de aquéllos que sean contratados en el futuro. En lo que dice relación con las personas que participan en el Directorio, Comités o Grupos de Trabajo de la Asociación, estos deberán suscribir idéntica declaración, la que deberá ser despachada, en formato físico o electrónico, para su correspondiente archivo en la Asociación.

IX. REVISIÓN PERMANENTE DE RIESGOS DE LIBRE COMPETENCIA

El compromiso de cumplimiento de la normativa de libre competencia por parte de Cajas de Chile y de cada uno de sus integrantes es irrestricto y permanente. Por ello, cada una de las actividades que realiza la Asociación serán sujetas a una revisión periódica de manera de prevenir eventuales conductas anticompetitivas y evitar que los riesgos que pueda generar la operación de la Asociación se traduzcan en infracciones a la normativa.

El encargado de realizar la referida revisión periódica será el Gerente Legal de la Asociación.

X. MONITOREO Y AUDITORÍAS

La supervigilancia, monitoreo y auditoría del presente Manual, será de responsabilidad del Directorio de la Asociación.

En relación a lo anterior, la realización de actividades de monitoreo al interior de la Asociación, para evaluar la efectividad y observancia del Manual de Libre Competencia, a fin de identificar sus posibles falencias y debilidades, podrá ser encomendada al Presidente del Directorio o bien al Gerente Legal de la Asociación, quienes deberán reportar al Directorio, con la periodicidad que éste determine. El monitoreo y auditoría se efectuará periódicamente, de manera preventiva, y también siempre que medie una denuncia respecto a una posible infracción.

XI. VIGENCIA

La rápida evolución de los mercados y los constantes cambios que experimentan las relaciones comerciales, producen que constantemente surjan nuevas interrogantes y situaciones cuya adecuación a la libre competencia debe analizarse. Así, el dinamismo que supone el libre mercado hace necesario que este Manual de Libre Competencia y los documentos específicos que en virtud de éste se realicen sean sometidos a revisión anualmente, de manera de responder rápida y efectivamente a las necesidades de la Asociación.

**DECLARACIÓN DE CONFORMIDAD Y COMPROMISO DE CUMPLIMIENTO DEL
MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA**

Declaro haber leído el Manual de Libre Competencia de la Asociación Gremial de Cajas de Compensación A.G. (“Cajas de Chile”), adhiero a los principios que en él se contienen y en mi calidad de **miembro de Cajas de Chile / integrante del Comité de []** de Cajas de Chile me comprometo a observar todas las directrices y reglas para asegurar el cumplimiento de la normativa que regula la libre competencia.

Asimismo, declaro estar en conocimiento de las distintas conductas que pueden afectar la libre competencia, los riesgos que ellas generan para el mercado y las consecuencias del incumplimiento a la normativa de libre competencia.

Por último, declaro estar en conocimiento de la existencia del sistema de denuncias y consultas implementado por Cajas de Chile, asumiendo el compromiso de utilizarlos cada vez que sea necesario.

[NOMBRE]
[CARGO]
[CAJAS DE CHILE A.G./CCAF]