



# Guía de asociaciones gremiales y actividades de benchmarking



# Guía de asociaciones gremiales y actividades de benchmarking

## 1. Guía de asociaciones gremiales

En diversas ocasiones podemos ser invitados a participar en reuniones en las que también estarán presentes otros actores de la industria, particularmente nuestros competidores.

Por ejemplo:

- Participación en reuniones de asociaciones gremiales.
- Foros de la industria.
- Mesas de trabajo con la autoridad.

Si bien estas reuniones no son problemáticas en sí mismas y pueden generar ventajas y beneficios al desarrollo del mercado (por ejemplo, para evaluar respuestas a propuestas regulatorias o discutir las mejores prácticas en materia de seguridad), al participar competidores u otros actores como clientes o proveedores, se genera una instancia en la que se puede generar un riesgo de comportamiento anticompetitivo.

Dado lo anterior, las normas de libre competencia son aplicables a estas reuniones y, como consecuencia, debemos velar por:

- No llegar a acuerdos con competidores que limiten o afecten la competencia; o
- No divulgar o intercambiar información confidencial comercialmente sensible.

### **Guía de conducta:**

#### **I. Previo a la reunión:**

1. Pedir que se entregue con anticipación a la reunión una agenda o temario.
2. Evaluar si es necesaria la presencia de un abogado y/o de un acompañante adicional.

#### **II. Durante la reunión:**

1. No tratar otros temas de aquellos definidos previamente en la agenda o temario de la reunión.



2. En caso de tratarse de una reunión, presencial o virtual, exigir que se levante un acta de la misma.
3. No realizar acciones que puedan ser consideradas anticompetitivas ni entregar o intercambiar información confidencial comercialmente sensible. Por ejemplo:
  - a. No entregar información de intenciones, planes o inversiones futuras;
  - b. No discutir precios, políticas de precio, costos o márgenes;
  - c. No planificar acciones conjuntas con competidores con el objeto de afectar a terceros, tales como, proveedores u otros competidores;
  - d. No discutir materias no relativas a precios que pueden, incluso sin intención, reducir la competencia entre los partícipes (por ejemplo, acordar plazos de pago a proveedores, fechas de las promociones, proyectos futuros).
4. Está permitido:
  - a. Discutir tendencias generales;
  - b. Intercambiar ideas sobre las mejores prácticas de la industria;
  - c. Discutir sobre gestionar intereses de la industria, sea para promoverla o para oponerse a regulaciones;
  - d. Participar en actividades de benchmarking (siguiendo los lineamientos establecidos en esta guía).
5. Objetar inmediatamente si se comienza a discutir información confidencial comercialmente sensible, tales como volúmenes de venta, inventarios, planes de expansión o cualquier otro asunto que pueda constituir una infracción a la normativa de libre competencia.
6. Abandonar la reunión si, a pesar de las objeciones, se siguen discutiendo asuntos que puedan ser considerados anticompetitivos o impliquen un intercambio de información confidencial comercialmente sensible, dejando constancia, de ser posible, de la interrupción del contacto y la causa.
7. Asegurar que todas las recomendaciones que puedan darse en este tipo de reuniones no constituyan una imposición y, por ende, no sean vinculantes para Cencosud Shopping S.A (en adelante, "Cenco Malls") o sus filiales chilenas.
8. En caso de que se requiera entregar información, esta debe ser referida a datos históricos y lo más agregada posible, previa consulta al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia.

### III. Después de la reunión:

1. Solicitar y guardar el acta de la reunión.
2. Mantener registro de las notas personales.

Informar al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia en caso de que se hayan levantado o discutido temas que impliquen un riesgo de libre competencia.



## 2. Lineamientos de actividades de benchmarking

Benchmarking es una manera de compararse con los procesos, prácticas y métodos de otras empresas. Dado lo anterior, puede ser pro competitivo ya que permite incorporar a Cenco Malls las fortalezas y aprendizajes de otras empresas.

Sin embargo, puede haber riesgos significativos asociados a estas actividades dado que la comparación más relevante será realizada con empresas de la competencia.

### Guía de conducta:

1. Las actividades de benchmarking deben ser llevadas adelante preferentemente por terceros independientes y la información debe fluir directamente de o a dicho tercero independiente. La información debe ser entregada bajo confidencialidad. En caso de que dichas actividades de benchmarking sean desarrolladas por colaboradores de Cenco Malls, estas solo podrán usar información pública.
2. Los resultados deben ser lo suficientemente agregados y de forma anónima de manera que no puedan ser singularizadas las empresas, líneas de productos determinados, áreas geográficas específicas o que éstas se puedan deducir fácilmente.
3. La participación debe ser siempre voluntaria.
4. Si se comparte información sobre costos o volúmenes, debe ser histórica y agregada.

Nunca se debe compartir en actividades de benchmarking información futura, como precios, volúmenes proyectados, nuevas promociones, etc.