



Manual sobre Libre Competencia

Asociación Gremial de
Cirujanos. V Región. Julio
2019.

I. INTRODUCCIÓN

El presente Manual de Libre Competencia (en adelante el “Manual”), busca ser una guía práctica sobre la manera que la Asociación de Cirujanos de la V Región (en adelante la “Asociación”) y sus médicos asociados se desenvuelven en el ejercicio profesional y promueven sus servicios y actividades.

La Asociación considera que propiciar un contexto favorable al libre ejercicio profesional es necesario para entregar a sus médicos asociados mayores oportunidades para el desarrollo de sus actividades, y es base fundamental para el funcionamiento eficiente de la industria o mercado de los servicios profesionales en el ámbito de las prestaciones médicas o de salud, lo que conlleva al crecimiento de la Asociación.

Es razón de lo anterior, es que el presente Manual forma parte de los principios básicos de la Asociación. Este Manual, constituye, junto a las normativas legales aplicables al ejercicio de la profesión médica, un cuerpo regulatorio que permitirá velar por un ambiente competitivo entre los distintos participantes, incluyendo terceros no asociados.

El Manual está dirigido a todos los médicos asociados, como apoyo para enfrentar diversos dilemas y situaciones que se puedan presentar en el día a día, y buscar las mejores y sanas soluciones velando siempre por la libre competencia.

Con el fin de resguardar lo señalado anteriormente, el presente Manual engloba una descripción del marco regulatorio, las diversas actuaciones que pueden llegar a ser consideradas como anticompetitivas y las recomendaciones que las autoridades de libre competencia y otras entidades regulatorias promueven.

II. LIBRE COMPETENCIA Y MARCO REGULATORIO

Las políticas de competencia (en adelante las “Políticas”) son los distintos instrumentos por los cuales la regulación y la autoridad pretende facilitar e incrementar la sana competencia en los mercados.

Buscan proveer los medios necesarios para que los agentes económicos efectivamente compitan al momento de comercializar sus bienes y prestar sus servicios y que lo hagan en conformidad con la normativa que rige estas materias.

A través de estas Políticas, se pretende alcanzar:

- Asignación eficiente de recursos.
- Progreso técnico.
- Bienestar de los consumidores.
- Oferta de bienes y servicios de mejor calidad.
- Precios de las prestaciones fijados en forma independiente, acordes con las condiciones de mercado.

Para efectos del presente Manual, se han tenido en cuenta las siguientes normas legales y reglamentarias:

1. **Decreto Ley 211**: La libre competencia en Chile está regulada por el Decreto Ley N° 211 (en adelante el “DL 211”). Dicha normativa contiene figuras generales de infracciones a la libre competencia y su importancia radica en la jurisprudencia recaída sobre ella que ha dictado el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (en adelante “TDLC”), los organismos que lo antecedieron y las guías e instrucciones de la Fiscalía Nacional Económica (en adelante “FNE”), las que detallan con mayor profundidad las conductas que se consideran anticompetitivas.
2. **Material de Promoción N°2. Asociaciones Gremiales y Libre Competencia**: esta guía de la FNE (en adelante “Guía de Asociaciones Gremiales”) entrega recomendaciones y directrices para las actuaciones de las asociaciones gremiales desde el punto de vista

de la libre competencia, refiriéndose a comportamientos que pueden ser considerados como anticompetitivos como también incluye recomendaciones para que el quehacer gremial evite restringir la libre competencia.

III. CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS

El DL 211 dispone que *“El 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, será sancionado con las medidas señaladas en [el artículo 26 de la presente ley], sin perjuicio de las medidas preventivas, correctivas o prohibitivas que respecto de dichos hechos, actos o convenciones puedan disponerse en cada caso”*.

Las principales figuras anticompetitivas son:

- Colusión o acuerdos horizontales entre competidores.
- Abuso de Posición Dominante.
- Actos de Competencia Desleal realizadas con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante.

A. Colusión.

La colusión es aquella práctica que se produce cuando, existiendo diversos agentes rivales en un mismo mercado, éstos deciden llegar a un entendimiento común, ponerse de acuerdo o concertarse respecto de algunas de las variables de competencia. Con lo anterior, se busca eliminar completamente la competencia por los miembros del cartel y perjudicando a los consumidores.

Esta es considerada la conducta más grave contra la libre competencia, y es por eso que las sanciones no son solamente aplicables a las personas jurídicas o entidades con o sin fines de lucro, sino que también a quienes intervienen en las conductas, como directores, los mismos asociados o incluso los administrativos que trabajan para la entidad que han tenido participación de algún modo en la conducta.

Las **figuras de cartel duro o acuerdos intrínsecamente perjudiciales**, que no requieren que se pruebe un efecto en el mercado para que sean sancionados, son las siguientes: los acuerdos o prácticas concertadas que

involucren a competidores entre sí, y que consistan en **fijar precios de venta o de compra, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado o afectar el resultado de procesos de licitación.**

Otros acuerdos, si bien exigen que ellos confieran poder de mercado a los competidores, son igualmente perjudiciales y pueden también ser sancionados: los acuerdos o prácticas concertadas que consistan en **determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores.**

B. Abuso de Posición Dominante.

Aquellas conductas realizadas por un agente con posición dominante, que pretende:

- Excluir a competidores del mercado.
- Explotar en su beneficio dicha posición.
- Abusar de la posición que se tiene como comprador respecto de proveedores.

Estar envuelto en una conducta de abuso de posición dominante puede derivar en la aplicación de sanciones muy altas.

C. Actos de Competencia Desleal.

Estos actos se refieren a conductas destinadas a desviar la clientela de un agente de mercado por medios ilegítimos, contrarios a la buena fe o a la costumbre, por ejemplo: hacer declaraciones falsas que afecten la reputación ajena, difusión de hechos incorrectos, aprovecharse indebidamente de la reputación ajena, imponer cláusulas abusivas en desmedro de proveedores, entre otras.

Estas conductas pueden ser investigadas por la FNE, pero también pueden ser objeto de demandas antes los tribunales civiles¹, lo que redundaría en procesos judiciales entre los actores de una misma industria.

¹ Ley 20.169 que Regula la Competencia Desleal permite a la persona, entidad o empresa afectada por la conducta de competencia desleal demandar el cese de la conducta y el pago de indemnizaciones por los daños sufridos. Será competente para conocer de las causas de esta ley el juzgado de letras en lo civil del domicilio del demandado o del actor, a elección de este último.

IV. ASOCIACIONES GREMIALES Y LIBRE COMPETENCIA

El objetivo de las asociaciones gremiales y, en particular, de la Asociación es el desarrollo y protección de las actividades que son comunes a sus afiliados, contribuyendo de igual forma en favor de consumidores y pacientes, como también del mercado a través de la generación de un contexto competitivo.

Sin embargo, en las asociaciones gremiales se pueden dar instancias de comunicación entre los afiliados que pueden acarrear consigo un riesgo de conductas anticompetitivas restringiendo el acceso al mercado y la libre competencia.

Frente a este riesgo constante, la FNE, a través de la Guía de Asociaciones Gremiales ha detallado una serie de directrices respecto de conductas que pueden llegar a ser anticompetitivas, y ha puesto a disposición de los asociados a las asociaciones gremiales recomendaciones que se pueden adoptar con el fin de evitar dichas conductas y velar por un mercado competitivo.

Las siguientes directrices conforman el núcleo central de las normas internas que contempla el presente Manual sobre Libre Competencia de la Asociación, que deben ser acatadas por todos sus asociados.

La FNE divide las conductas riesgosas en dos grupos:

- Aquellas vinculadas a los Riesgos de Coordinación.
- Aquellas vinculadas a los Riesgos para la Competencia.

I. Conductas vinculadas a los Riesgos de Coordinación.

a) Colaboración entre Competidores.

Si bien, se ha entendido que la colaboración entre competidores a su nivel horizontal puede ser beneficioso para el mercado si tiene como resultado un incremento en su eficiencia, puede a su vez traer efectos negativos o anticompetitivos, siendo su mayor ejemplo la colusión.

Como regla general, la FNE, entiende que toda colaboración o acuerdo entre dos o más competidores, respecto de la cual exista o no constancia

escrita, constituye una infracción a la libre competencia, conforme a lo establecido en el DL 211, cuando produzca o tienda a producir:

- Fijación de precios actuales o futuros de venta o compra;
- Determinación de condiciones de comercialización;
- Limitación de volúmenes de producción;
- Asignación de zonas o cuotas de mercado;
- Exclusión de competidores; o
- Afectación del resultado de procesos de licitación.

b) Intercambios de Información.

Asimismo, dependiendo de la naturaleza de la información y de la forma y oportunidad en que se realiza el intercambio, esta práctica puede tener consecuencias anticompetitivas. Se trata, principalmente, cuando la información tiene una naturaleza "relevante", la cual es entendida por la FNE como aquella información estratégica de una empresa o agente económico que, de ser conocida por un competidor u otro agente económico, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado.

Es recomendable que las asociaciones gremiales extremen las precauciones durante las etapas de recolección, producción y difusión de datos. La FNE recomienda las siguientes medidas con el objeto de que disminuyan los riesgos que el intercambio de información puede acarrear.

Estas se describen a continuación, en función del ámbito de actividades profesionales de médicos:

- Recopilar y/o mantener solo información de carácter histórico: genera un menor riesgo que la información actual o las posibles proyecciones.
- Difundir información de los asociados solo en forma agregada y para materias generales: sin individualizar personas, agentes, tipos de prestaciones médicas u otra información que se pueda deducir fácilmente.
- Recolección de información debiera ser voluntaria para los asociados o miembros.

- Externalizar la recolección y procesamiento de información: externalizar la información o datos a una empresa independiente de las asociaciones gremiales.

II. Acceso al Mercado.

a) Criterios y Condiciones de Afiliación.

La afiliación a una asociación gremial puede representar un reconocimiento o certificación valorada por el mercado. Sin embargo, tanto para su afiliación como para su expulsión, ciertos requisitos pueden ser considerados como anticompetitivos. A fin de evitar cualquier transgresión a la libre competencia, es recomendable como directriz a ser aplicada por la Asociación:

- Determinar criterios de afiliación y expulsión basados en los legítimos objetivos de la asociación gremial.
- Que dichos criterios sean objetivos, transparentes y aplicables a todos los candidatos a ser afiliados.
- De existir criterios subjetivos, estos se encuentren alineados con los intereses legítimos de la Asociación.
- Que los criterios sean sostenibles en el tiempo y no sean restrictivos.
- Establecer un procedimiento transparente para la admisión y permanencia en la Asociación.

b) Prestación de Servicios.

Dentro de una asociación gremial, generalmente se ofrecen ciertos servicios, tales como cursos, programas, y exhibiciones comerciales, a sus afiliados y médicos no afiliados. En el caso de la Asociación, cuando se ofrecen dichos servicios a médicos no afiliados, se pueden cobrar tarifas superiores respecto a los médicos afiliados. Esta conducta, a priori, no es anticompetitiva, sin embargo, la FNE podrá llevar a cabo una evaluación si los precios son ostensiblemente mayores y pueden, en la práctica, implicar que se excluya o afecte la incorporación de un médico al mercado o especialidad.

Existen ciertos principios que son recomendables seguir con el objeto de evitar infracciones en esta materia:

- Si existiere servicios de carácter esencial provistos por la Asociación, estos deberán ser puestos a disposición tanto de los médicos afiliados como de los médicos no afiliados.
- De existir tarifas diferentes para médicos afiliados y médicos no afiliados, es recomendable que la diferencia no sea excesiva.

c) Autorregulación.

Las asociaciones gremiales contribuyen a desarrollar la autorregulación de la industria o rubro a través de normas o reglamentos respecto del comportamiento o conducta profesional, imponiendo sanciones si los estándares previsto no se satisfacen.

La autorregulación puede ser beneficiosa por dos razones ya que permite que los agentes que cuenten con un mayor conocimiento de la industria establezcan reglas del juego básicas.

Por otro lado, en el ámbito de los servicios, la autorregulación puede ser negativa, si se adoptan reglas que entorpezcan el ejercicio profesional en desmedro de los consumidores o pacientes en el ámbito de la medicina.

Con todo, es recomendable que las reglas de autorregulación que se dicten por la Asociación:

- 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 contemplen medidas disciplinarias infundadas o arbitrarias, ni sus procedimientos permitan una aplicación discriminatoria de las mismas.
- Establezcan un procedimiento de fiscalización transparente e imparcial para garantizar a los asociados el cumplimiento del debido proceso en la aplicación de sanciones disciplinarias. Para esto, debe existir una comunicación fundada y oportuna de las medidas disciplinarias a los afectados, además de ofrecer la opción de apelar la decisión.

- No incluyan el ejercicio de acciones tendientes a la exclusión de asociados o no asociados del mercado de la prestación de servicios profesionales médicos.

Por lo tanto, es recomendable que la autorregulación sea transparente y objetiva, que no contemple medidas disciplinarias arbitrarias, y en ningún caso se refiera a las condiciones comerciales particulares de la oferta de servicios o prestaciones médicas y de salud de los asociados.

d) Fijación de Estándares Técnicos.

Las asociaciones gremiales desarrollan estándares que deben cumplir los servicios en la industria, los cuales, generalmente, promueven una conducta pro-competitiva. Sin embargo, el hecho de establecer unilateralmente los estándares técnicos de la industria por parte de una asociación gremial puede traer consigo efectos negativos al otorgar un poder de mercado que restrinja la libre competencia si acarrea la obstaculización de la entrada de nuevos profesionales o prestadores de servicios médicos en el ámbito de la medicina o a la innovación de nuevos productos o servicios que se pueden ofrecer.

La FNE puede determinar que la conducta de una asociación gremial restringe o no la competencia en base a los siguientes criterios que se han recomendado seguir:

- Tanto la definición como las normas técnicas de los estándares de una industria deben estar fundados en elementos objetivos.
- Los estándares técnicos no pueden ser utilizados como medios para restringir la oferta de servicios en el mercado.
- La participación en programas de certificación de cumplimiento de normas técnicas debe ser voluntaria, y si dichos programas son desarrollados por una asociación gremial, la participación no puede ser discriminatoria.

Estos criterios serán revisados y aplicados por la Asociación en caso dictarse regulaciones de este tipo, para no incurrir en alguna conducta que pueda ser catalogada de restrictiva.

e) Publicidad.

Generalmente las actividades de publicidad se clasifican en dos grupos:

- La publicidad realizada por la asociación gremial misma.
- Las normativas sobre publicidad de sus asociados adoptadas por la asociación gremial.

La primera situación, generalmente se enfoca a promover la industria o la asociación gremial que representa a sus integrantes. Sin embargo, este tipo de publicidad puede traer consigo conductas anticompetitivas si impone restricciones a los afiliados que contratan o desarrollan su propia publicidad y no sea usada como una forma de señalización y que conlleve a la coordinación anticompetitiva.

Debido a lo anterior, la FNE recomienda:

- Abstenerse de realizar publicidad que contenga recomendaciones de precios u otras condiciones comerciales referidas al desarrollo de actividades de los asociados como prestadores de servicios. En particular, en el ámbito de la salud estas recomendaciones no deben intervenir en la relación con pacientes, salva que se refieran al comportamiento estrictamente ético.
- Evitar imponer restricciones o prohibiciones a sus afiliados para desarrollar su publicidad.

f) Contratos Tipos.

En ciertos casos las asociaciones gremiales pueden formular condiciones estándares o contratos tipos aplicables a sus miembros en las relaciones contractuales con terceros. Estos pueden llevar a tener efectos anticompetitivos al forzar a terceros a aceptar ciertas condiciones contractuales sin permitir una libre negociación sobre los mismo.

Por lo tanto, la FNE recomienda que las asociaciones gremiales se abstengan de imponer condiciones o contratos tipos a sus asociados en sus relaciones contractuales con terceros.

V. RECOMENDACIONES

La FNE no solo señala en forma pormenorizada qué conductas pueden llegar a ser consideradas como anticompetitivas, sino que, recomienda a los asociados la forma de actuar con el objetivo de evitar el riesgo de restringir la libre competencia.

a) Relaciones entre las Asociaciones Gremiales y sus Médicos Afiliados.

Las recomendaciones que la Asociación o sus dirigentes hagan a los médicos asociados, en relación con alguna variable comercial, puede llegar a tener efectos anticompetitivos.

Por lo tanto, no solo es recomendable, sino que constituye una exigencia para la Asociación:

- No hacer referencia a aranceles o precios, cantidades, ni políticas comerciales de los asociados.
- Cualquier otra recomendación o guía que se efectúe, sea de adopción voluntaria.
- No imponer sanciones por no adoptar las recomendaciones efectuadas.

b) Participación en Reuniones.

Una de las funciones de las asociaciones gremiales es la oportunidad de reunirse periódicamente y discutir temas de interés. Sin embargo, esta práctica trae consigo un riesgo de que los miembros o asociados revelen información relevante en relación con su ejercicio profesional en el ámbito comercial individual.

Por lo tanto, el riesgo de que, en una reunión de la Asociación, se produzca un intercambio o revelación de cualquier tipo de información que pueda afectar las decisiones de los demás asociados, debe ser evitado. Frente a este riesgo, se recomienda:

- Llevar un control de los temas que se abordarán en las reuniones, mediante la celebración de reuniones ordinarias y extraordinarias, debidamente anunciadas. Se debe dejar debida constancia de las materias que serán resueltas en forma previa y que el registro de sus

deliberaciones y decisiones quede reflejado en actas escritas y que reflejen finalmente lo tratado.

- Que los materiales complementarios que sean entregados en las reuniones sean revisados a priori por un asesor especializado en la materia, en este caso, el abogado asesor de la Asociación o sus abogados externos.
- No excluir o discriminar a miembros de la Asociación.
- Aplicar los mismos principios a las reuniones virtuales que se puedan realizar.
- También es aplicable la forma de proceder antes establecida en caso de reuniones con autoridades, mesas de trabajo, o reuniones del Colegio Médico a nivel nacional o a nivel federativo.

c) Incentivos a Profesionales de la Salud.

i. Normativa del Código Sanitario.

De conformidad con el artículo 100 del Código Sanitario, la promoción de productos farmacéuticos destinada a profesionales habilitados para su prescripción podrá incluir la entrega de muestras médicas a los profesionales en los términos dispuestos en los respectivos registros, para ser proporcionados, a título gratuito, a las personas que utilizan sus servicios.

No obstante, el citado artículo 100 prohíbe los incentivos de cualquier índole que induzcan a privilegiar el uso, prescripción, dispensación, venta o administración de uno o más productos farmacéuticos a cualquier persona. Se pueden incluir dentro de esta prohibición otros elementos de uso médico.

Para los efectos de esta prohibición el Código Sanitario entiende por incentivo cualquier pago, regalo, servicio o beneficio económico entregado o realizado a las personas, por parte de laboratorios farmacéuticos, droguerías, importadores o distribuidores de medicamentos o establecimientos farmacéuticos, por quienes los representen o, en general, por quienes tengan algún interés en que se privilegie el uso de uno o más productos o dispositivos.

Lo anterior no obsta a la realización de eventos o viajes para asistir a congresos que tienen un fin promocional científico o de orden profesional, donde se entregue información científica y educacional respecto de productos. La información que se entrega por la empresa debe estar basada en una evaluación actualizada de la evidencia sobre sus propiedades, no puede ser engañosa o distorsionada, cuando por ejemplo es exagerada, cuando omite determinada información o si es ambigua.

Los beneficios deben en todo caso tener un carácter moderado y razonable. En general, son beneficios moderados los que no excedan en valor de aquellos que normalmente puedan ser costeados por los propios médicos.

En caso de sobrepasarse o no respetarse los anteriores estándares, ciertos beneficios podrían ser catalogados de infracciones al DL 211 en la medida que el uso de incentivos logre derivar en forma injustificada la demanda por determinados productos farmacéuticos, alterando las condiciones de mercado.

ii. **Corrupción entre Particulares.**

Según el artículo 287 bis del Código Penal, los empleados o mandatarios de una persona jurídica o empresa (incluyendo, por ejemplo, profesionales de la salud que laboran en clínicas u otros centros médicos) pueden ser sancionados por el delito de **Corrupción entre Particulares**, en caso que solicitaran o aceptaran recibir un beneficio económico o de otra naturaleza, para sí o un tercero, para favorecer o por haber favorecido en el ejercicio de sus labores la contratación con un oferente sobre otro.

Esta conducta puede involucrar a profesionales que solicitan beneficios para decidir a favor de una empresa por sobre otra la contratación en el ámbito de la salud.

Esta figura de cohecho o soborno privado puede ser considerada también una infracción al DL 211, en la medida que se está alterando el proceso de contratación, privilegiando una empresa por sobre otra, alterando las reglas de igualdad de los oferentes y afectando la libre competencia.

VI. CAPACITACIÓN

Para efectos de evitar los riesgos de una conducta anticompetitiva como se ha señalado precedentemente, la Asociación contempla un programa de capacitación para sus médicos afiliados, que, dentro de sus materias, trata lo siguiente:

- Inducción a nuevos médicos afiliados a la Asociación sobre el Manual, la cual será realizada cada dos meses en su sede por medio de la realización de un taller por parte de abogados internos o externos con conocimiento en la materia. Se deberá incluir especialmente entrenamiento específico sobre casos de colusión.
- Talleres periódicos, que se realizarán semestralmente, con el objeto de actualizar los conocimientos de los médicos afiliados respecto al Manual, casos y normativa relativa a libre competencia y servicios profesionales. Estas capacitaciones también deberán incluir las guías y recomendaciones recientemente publicadas por el FNE que sean de interés para el correcto desempeño de la Asociación.
- Publicaciones anuales sobre decisiones de los tribunales de justicia y de la FNE respecto a conductas anticompetitivas.

A través de estos programas, la Asociación procura que cada médico afiliado posea principalmente conocimiento sobre las conductas anticompetitivas, las normativas legales, y las sanciones aplicables, a fin de evitar cualquier riesgo que las conductas de sus médicos afiliados restrinjan la Libre Competencia.

VII. PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN Y SANCIÓN.

Cualquier médico asociado podrá denunciar infracciones a este Manual o cualquier otra conducta que sea considerada como un riesgo o contraria a la libre competencia.

En el evento que se configure una conducta anticompetitiva o una sospecha de tal, se llevará a cabo una indagación sobre dicha conducta a través del procedimiento de investigación (en adelante el "Procedimiento"), que se desarrollará de la siguiente manera:

a) Presentación de la Denuncia.

Las denuncias podrán realizarse firmadas o anónimas por medio del sitio *web* de la Asociación, el cual será recibido por el Comité de Ética de la Asociación.

Las denuncias deberán ser presentadas de buena fe y acompañadas con los antecedentes suficientes para indagar en la posible conducta anticompetitiva.

Cada denuncia recibida por el Comité de Ética será confidencial con el objeto de evitar represalias respecto de aquel que denuncia. Sin embargo, según sea el caso, la denuncia con sus antecedentes podrán ser remitidos a la FNE, la cual, en virtud del artículo 42 del DL 211 deberá guardar estricta reserva respecto a la información remitida y en particular del nombre del denunciante.

b) Defensas y observaciones.

Aquellas personas que han sido mencionadas en una denuncia podrán exponer, en forma verbal o por escrito, los antecedentes que justifiquen su actuar objeto de la denuncia dentro del plazo de 15 días hábiles desde la exposición de los hechos de la denuncia que se le haga al denunciado. Se deberá siempre mantener estricta confidencialidad del denunciante. No obstante, se debe considerar que, en este tipo de procedimientos, pueden eventualmente existir antecedentes que sean revelados dentro de la organización.

c) Análisis de los Antecedentes.

Por medio de los antecedentes acompañados en la denuncia y las respuestas o defensas efectuadas por el potencial infractor, el Comité de Ética junto con el asesor legal interno o externo, efectuarán un análisis de la información recopilada, sin perjuicio que en su desarrollo puedan solicitar mayores antecedentes.

El Comité de Ética tendrá un plazo de 15 días hábiles para emitir su decisión respecto a la denuncia, luego de recibir todos los antecedentes disponibles y defensas u observaciones presentadas.

En caso de denuncias en contra de algún integrante del Comité de Ética o del Directorio de la Asociación, será reemplazado por un suplente o

alternativo, y deberá abstenerse de participar en cualquier fase del procedimiento.

d) Sanciones.

En caso de que se determine que ha habido alguna infracción a este Manual u otra conducta contraria a la libre competencia, se aplicarán las siguientes medidas por el Directorio de la Asociación:

- Amonestación verbal;
- Censura por escrito;
- Multa;
- Suspensión de hasta 180 días;
- Separación de su calidad de asociado; y
- Exclusión de su calidad de socio.

e) Cierre de Investigación.

En caso de no acreditarse indicios de alguna conducta anticompetitiva, se pondrá término a la investigación.
