ASOCIACIÓN CHILENA DE CASINOS Y JUEGOS

Manual de Cumplimiento
Derecho de la Competencia

La Asociación Chilena de Casinos y Juego (ACCJ), en su interés por **promover una cultura de cumplimiento y buenas prácticas entre sus asociados**, ha preparado una guía con orientaciones simples y prácticas sobre las principales reglas de libre competencia en Chile y su aplicación a la industria de casinos de juego.

El rol de la ACCJ

La ACCJ constituye un espacio legítimo de representación, coordinación gremial y diálogo con autoridades y otros actores relevantes. En el desarrollo de estas actividades, debe resguardarse especialmente su **neutralidad competitiva**.

La Asociación no debe transformarse en una instancia que facilite la coordinación de las decisiones comerciales de sus asociados, formule recomendaciones respecto de ellas o permita el intercambio de información comercial sensible.

La participación en actividades de la ACCJ debe desarrollarse procurando que cada asociado mantenga plena autonomía respecto de su estrategia y decisiones competitivas.

Conductas prohibidas entre competidores

Los acuerdos o prácticas concertadas entre competidores pueden constituir algunas de las infracciones más graves al Decreto Ley N° 211. Por eso, **nunca deben acordarse ni coordinarse con competidores**:

- Precios, tarifas, descuentos, comisiones, promociones u otras condiciones comerciales.
- Reparto de clientes, mercados, zonas geográficas u oportunidades de negocio.
- Oferta de servicios o condiciones de operación que deban definirse de manera independiente.
- Participación en licitaciones, incluida la decisión de abstenerse o las condiciones de las ofertas.
- Cualquier otra variable competitiva o decisión comercial estratégica.

Información comercial sensible

El intercambio de información entre competidores puede reducir la incertidumbre competitiva y generar riesgos para la libre competencia, aun cuando no exista un acuerdo explícito sobre precios u otras condiciones comerciales. Debe evitarse compartir, solicitar o recibir información individualizada y no pública relativa, entre otras materias, a:

Tarifas y Condiciones Comerciales • Promociones y Beneficios • Comisiones • Costos • Licitaciones

Clientes y Segmentos • Ingresos y niveles de juego • Participaciones de Mercado • Planes futuros

En términos generales, los riesgos son menores cuando la información es **pública**, **histórica**, **agregada** y no permite identificar la estrategia comercial de un competidor.

Las actividades gremiales y los contactos entre competidores pueden involucrar situaciones que requieren un análisis específico. Antes de compartir información comercial, participar en una iniciativa conjunta o abordar materias competitivamente sensibles, consulte con un abogado.

Para más información, consulta el Manual de Cumplimiento de Derecho de la Competencia de la ACCJ.