

Protocolo de Buenas Prácticas, Confidencialidad y Libre Competencia

1. DECLARACIÓN

Agrocompra SpA, en adelante "Agrocompra", ha diseñado su plataforma para el intercambio de bienes o contratación de servicios relacionados al sector agrícola, en adelante la "Plataforma", entre requirentes de todo tipo de productos y servicios, denominados "Compradores" y terceros proveedores de éstos, en adelante los "Proveedores", y, en conjunto con los Compradores, los "Usuarios" debidamente inscritos en la Plataforma. Esto, con el objetivo de promover y alcanzar procesos de adquisición que sean transparentes y competitivos, regidos por los principios de no discriminación e igualdad de trato, con miras a que cada Comprador pueda seleccionar la oferta que le resulte más ventajosa en términos de precio, calidad u otras condiciones comerciales.

Además, el sistema promovido por Agrocompra busca generar eficiencias para los Usuarios, al permitirles centralizar sus procesos de compra y venta, disminuir los tiempos y/o personal dedicado a estas labores, reducir los tiempos de negociación, mejorar el manejo de sus inventarios y capacidades ociosas y, mejorar progresivamente tanto el diseño de las licitaciones como las ofertas presentadas en ellas, en cada caso.

El presente Protocolo de Buenas Prácticas, en adelante el "Protocolo", se encuentra orientado a difundir y cumplir el compromiso que mantiene Agrocompra, de respetar los más altos estándares éticos en su actuar comercial, y promover esa conducta entre los trabajadores, ejecutivos, directivos y socios de la empresas, en adelante los "Colaboradores", y los Usuarios.

2. OBJETIVOS Y ALCANCE

El presente Protocolo proporciona lineamientos a los Colaboradores y los Usuarios, con el objeto de que todos los involucrados comprendan a cabalidad cuáles son sus derechos y obligaciones en el uso de la Plataforma, de modo que ésta pueda funcionar con pleno respeto a la normativa vigente y acogiendo las mejores prácticas comerciales tanto a nivel nacional como de derecho comparado. La responsabilidad de velar por el cumplimiento del presente Protocolo descansa en cada Usuario y Colaborador, sin distinción alguna de su cargo o posición.

3. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LIBRE COMPETENCIA EN EL USO DE LA PLATAFORMA

Como se indicó, la Plataforma busca generar eficiencias en los procesos de contratación de bienes y servicios, para lo cual pone en contacto a Compradores y Proveedores a través de procesos competitivos. En ese sentido, los objetivos perseguidos por Agrocompra son deseables desde un punto de vista de la promoción

de la libre competencia. Al mismo tiempo, es necesario que los Usuarios actúen correctamente de acuerdo a lo establecido en este Protocolo y a los Términos y Condiciones del Sitio www.agrocompra.cl, para que así las actividades comerciales que desarrollen a través de la Plataforma sean coherentes con el objetivo promovido.

En concreto, una primera conducta que se debe evitar en el contexto de procesos licitatorios consiste en que los oferentes o potenciales oferentes adopten conductas de carácter coordinado (acuerdos colusorios¹ o prácticas concertadas²), que en este contexto se conocen como conductas de *bid rigging*. En términos simples, implica que los oferentes o potenciales oferentes acuerden o intercambien información sensible que, en los hechos, implican la inexistencia de una competencia efectiva por adjudicarse la provisión del bien o servicio que se licita.

La coordinación en este contexto puede ser de diversa índole: /i/ intercambios de información respecto de la presentación o no presentación de ofertas, así como de su contenido; /ii/ acordar que uno o más postulantes no presenten ofertas o boicotear el proceso; /iii/ acordar el retiro de ofertas ya presentadas; /iv/ acordar la presentación de posturas manifiestamente destinadas al fracaso; o, /v/ acordar repartirse contratos, repartirse cuotas, acordar estrategias de precio o turnarse la adjudicación, entre otras.

La colusión en licitaciones es considerada de manera transversal como particularmente grave para la libre competencia y así lo han declarado las autoridades sectoriales. Al efecto, el artículo 3 letra a) del DFL N°1 del año 2005 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973 sobre defensa de la libre competencia ("DL 211"), dispone que: "*se considerarán, entre otros, como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia o que tienden a producir dichos efectos, los siguientes: a) 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, así como los acuerdos o prácticas concertadas que, confiriéndoles poder de mercado a los competidores, consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores*".

Es importante tener presente que el artículo 3 del DL 211, al sancionar las hipótesis de colusión que *involucren* a competidores, incorpora como ilícitos aquellos esquemas indirectos de coordinación, tales como carteles radiales (*hub-and-spoke cartel*) -en

¹ El concepto de acuerdo tiene un sentido amplio: puede ser formal o informal, escrito u oral; puede encontrarse contenido en un documento, en correos electrónicos, mensajería instantánea, redes sociales o haberse establecido en el curso de una negociación; puede resultar de una comunicación directa o por comunicaciones desarrolladas a través de una tercera parte en común (por ejemplo, proveedores, clientes o consultores); e incluso a través de un "acuerdo de caballeros" o conversaciones informales.

² El concepto de práctica concertada implica una forma de coordinación entre competidores que, sin llegar a ser un acuerdo, substituye a sabiendas la competencia espontánea por un mecanismo coordinado. Se refiere a aquellas situaciones en que los agentes del mercado actúan, en forma consciente, de manera coordinada o conjunta, y no en el mejor interés individual de cada uno de ellos y de sus clientes. También incluye los casos en los cuales los competidores neutralizan o reducen, con sus acciones, la incertidumbre bajo la cual debieran adoptarse las decisiones económicas en los mercados.

donde un agente actúa como centro coordinador y otros tantos como actores periféricos-, e inclusive, posiblemente, intercambios de información mediados por terceros, tales como proveedores, consultores, clientes comunes o asociaciones gremiales. Es decir, no se requiere un contacto directo entre competidores, sino que éste puede ser materializado a través de terceros.

Además, siguiendo cierta tendencia del derecho comparado, la normativa de libre competencia contempla que, en los casos de acuerdos entre competidores respecto a procesos de licitación, el estándar de análisis del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia ("TDLC") es del tipo *per se*. Ello significa que, en sede de libre competencia, es suficiente acreditar la existencia del acuerdo para que quienes participaron en el mismo puedan ser sancionados, sin importar el poder de mercado de los agentes económicos involucrados, ni si el acuerdo o práctica concertada produjeron o no efectos en el mercado. Lo anterior elimina la necesidad del TDLC de efectuar un análisis completo del mercado relevante y del poder de mercado que pudiese haber surgido como consecuencia de esa conducta coordinada, en el entendido de que dicho acuerdo afectaría siempre la libre competencia por el solo hecho de celebrarse. Como consecuencia de ello, también resultaría improcedente que las defensas esgriman argumentos de eficiencia asociados a la coordinación entre competidores.

Es más, la tendencia en derecho comparado ha sido el sancionar el intercambio de *información comercial sensible* entre competidores, directo o mediado por terceros, en sí mismo, con prescindencia de si existe o no una colusión subyacente. Se entiende por *información comercial sensible* sin que el listado sea taxativo, aquella relativa a políticas de precios o márgenes; estructuras de costos; volúmenes de producción (actuales o proyectados); planes de expansión e inversiones; políticas de importaciones o exportaciones; participaciones de mercado de los miembros de una industria o sector; políticas de descuentos; términos y condiciones de pago; condiciones comerciales en general; estrategias comerciales; y, políticas sobre actividades promocionales. En general, se trata de toda aquella información relacionada con la estrategia competitiva de una empresa en el mercado. Así, los riesgos que conlleva el intercambio de este tipo de información se relacionan con que éste puede tener por objeto o efecto una disminución de la incertidumbre del proceso competitivo al aumentar artificialmente la transparencia del mercado e, incluso, permitir la materialización de conductas coordinadas, si es que dicha información llegase a conocimiento de los competidores.

Mismo criterio descrito respecto a los acuerdos, prácticas concertadas o intercambios de información sensible entre Proveedores se aplicaría a los acuerdos o prácticas concertadas alcanzadas entre Compradores respecto del diseño de sus procesos de licitación u otras materias comercialmente sensibles. De ahí que, ninguna empresa - ni Proveedores ni Compradores- puede, bajo circunstancia alguna, alcanzar cualquier entendimiento, plan, arreglo o acuerdo, expreso o tácito, formal informal, relativo a una o más variables competitivas, ni intercambiar *información comercial sensible* con

sus competidores por ningún medio, sea éste verbal, por escrito, vía medios electrónicos u otros. Asimismo, también se prohíbe alcanzar cualquier entendimiento, plan, arreglo o acuerdo respecto a una variable competitiva o intercambiar *información comercial sensible* de manera indirecta o a través de terceros.

En concreto, las sanciones que podría adoptar el TDLC en casos de colusión o prácticas concertadas son las siguientes:

- i. **Multas:** Las multas por infracciones a la libre competencia pueden alcanzar montos de hasta el 30% de las ventas del infractor correspondientes a la línea de productos o servicios asociada a la infracción durante el período por el cual ésta se haya extendido, o hasta el doble del beneficio económico reportado por la infracción. En el evento de que no sea posible determinar las ventas ni el beneficio económico obtenido por el infractor, el límite máximo para dicha multa será la suma equivalente a 60.000 Unidades Tributarias Anuales (aprox. US\$ 56.000.000).

Las multas pueden ser impuestas no sólo a la compañía infractora sino también, de forma independiente y personal, a los directores, administradores y todo otro individuo (p. ej. consejeros y ejecutivos) que haya intervenido en la realización del acto respectivo, por montos - individualmente considerados- de hasta la misma cantidad indicada en el párrafo anterior³.

- ii. Modificar o poner término a los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos que sean declarados contrarios al DL 211.
- iii. Ordenar la modificación o disolución de las sociedades, corporaciones y demás personas jurídicas de derecho privado que hubieren intervenido en los actos, contratos, convenios, sistemas o acuerdos declarados ilegales.
- iv. Prohibición de contratar con el Estado: los agentes económicos declarados culpables de una colusión podrán verse impedidos de: /i/ contratar, a cualquier título, con órganos de la administración del Estado, con organismos autónomos o con instituciones, organismos, empresas o servicios en los que el Estado efectúe aportes, con el Congreso Nacional y

³ Las multas aplicadas a personas naturales no pueden ser pagadas por la compañía infractora, ni por los accionistas o socios de la misma. Asimismo, tampoco podrán ser pagadas por cualquier otra entidad perteneciente a su grupo empresarial, en los términos del artículo 96 de la Ley N°18.045 de Mercado de Valores, ni por los accionistas o socios de dichas entidades. Por el contrario, en el caso de las multas aplicadas a una compañía, deben responder solidariamente (conjuntamente) del pago de las mismas sus directores, administradores y aquellas personas que se hayan beneficiado del acto respectivo, siempre que hubieren participado en la realización del acto, contrato, convenio, sistema o acuerdo declarado ilícito.

el Poder Judicial; y, /ii/ adjudicarse cualquier concesión otorgada por el Estado. Ambas prohibiciones se extenderán por un plazo de hasta cinco años, contado desde que la sentencia definitiva del TDLC, o de la Corte Suprema, según corresponda, quede firme y ejecutoriada.

Además de las posibles sanciones en sede de libre competencia, quienes incurran en este tipo de conductas pueden ser castigados penalmente -el artículo 62 del DL 211 señala que se castigará penalmente a las personas que celebren, implementen, ejecuten u organicen un *"acuerdo que involucre a dos o más competidores entre sí"* para, entre otros, *"fijar precios de venta o de compra de bienes o servicios en uno o más mercados"*⁴- y, adicionalmente, pueden verse obligados a indemnizar todos los perjuicios civiles ocasionados a terceros conforme a lo dispuesto en el artículo 30 del mismo DL 211.

Una segunda conducta potencialmente anticompetitiva que se debe evitar es la eventual exclusión de empresas que legítimamente estén interesadas en participar de los procesos licitatorios, sin que exista una justificación objetiva para hacerlo. En ese sentido, debe evitarse hacer un uso de la Plataforma que pudiese generar una conducta unilateral de carácter exclusorio como las contempladas en el artículo 3 letra b) del DL 211: *"[s]e considerarán, entre otros, como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia o que tienden a producir dichos efectos, los siguientes: b) La explotación abusiva por parte de un agente económico, o un conjunto de ellos, de una posición dominante en el mercado, fijando precios de compra o de venta, imponiendo a una venta la de otro producto, asignando zonas o cuotas de mercado o imponiendo a otros abusos semejantes".*

Por lo mismo, los Compradores no deben diseñar las bases de licitación de un modo tal que impida, de manera arbitraria, la participación de eventuales interesados, ni tampoco Agrocompra debe incurrir en conductas de este tipo que puedan dificultar de manera arbitraria el acceso de Usuarios a la Plataforma. Lo anterior es particularmente cierto respecto de Compradores que tengan una posición dominante como demandante de ciertos bienes o servicios.

⁴ Artículo 61 inciso 1º: *"El que celebre u ordene celebrar, ejecute u organice un acuerdo que involucre a dos o más competidores entre sí, para fijar precios de venta o de compra de bienes o servicios en uno o más mercados; limitar su producción o provisión; dividir, asignar o repartir zonas o cuotas de mercado; o afectar el resultado de licitaciones realizadas por empresas públicas, privadas prestadoras de servicios públicos, u órganos públicos, será castigado con la pena de presidio menor en su grado máximo a presidio mayor en su grado mínimo"*. Es decir, la pena principal es desde tres años y un día hasta los 10 años de privación de libertad, con al menos un año de cárcel efectiva. Además, a quien incurra en estas conductas se puede imponer la pena accesoria de inhabilitación absoluta temporal para desempeñar el cargo de director o gerente de una sociedad anónima abierta o sujeta a normas especiales, el cargo de director o gerente de empresas del Estado o en las que éste tenga participación, y el cargo de director o gerente de una asociación gremial o profesional, por un plazo de entre siete años y un día a 10 años.

Si bien recalcamos que los riesgos expuestos en esta sección son potenciales y que se derivarían sólo de un mal uso de la Plataforma, Agrocompra declara su más firme compromiso con el respeto a la normativa de libre competencia y, por lo mismo, repudia cualquier conducta contraria a ella, especialmente si ésta involucra a uno o más de sus Colaboradores. En atención a lo delicada de esta materia, la Compañía ha buscado dar claridad y colaborar en el cumplimiento cabal de la regulación vigente por parte de todos los involucrados y, por lo mismo, en la sección siguiente se entregan lineamientos concretos a Colaboradores, Compradores y Proveedores, para hacer un adecuado uso de la información contenida en la Plataforma, lo que sin duda redundará en procesos de contratación eficientes y competitivos.

4. MANEJO DE INFORMACIÓN CONTENIDA EN LA PLATAFORMA

El contenido de los requerimientos que un Comprador desea cotizar, así como las ofertas realizadas por los Proveedores contienen información comercial sensible cuya revelación afectaría el normal desenvolvimiento de los mercados involucrados. De ahí que el adecuado manejo de la información contenida en la Plataforma sea un tema central para Agrocompra.

A continuación, se describen los comportamientos que Agrocompra espera de parte de sus Colaboradores, Compradores y Proveedores, para que el manejo de la información contenida en la Plataforma esté conforme a los más altos estándares.

4.1. Reglas aplicables a los Colaboradores

En cuanto al acceso a información que tienen los Colaboradores, Agrocompra ha establecido la siguiente política:

- (i)** Agrocompra vela porque tengan acceso a la información ingresada por los Usuarios a la Plataforma solamente aquellos Colaboradores que resulten estrictamente necesarios para la correcta prestación de los servicios de intermediación.
- (ii)** Todos los Colaboradores de Agrocompra están obligados a resguardar en todo momento la confidencialidad de la información a la que accedan a través de la Plataforma y velar porque el uso para el cual sea destinada sea fidedigno y acorde a la normativa de libre competencia.
- (iii)** Agrocompra prohíbe a todos sus Colaboradores incurrir en conductas contrarias a la libre competencia y les exige en esta materia la debida diligencia y prudencia. Del mismo modo, la Compañía exige a sus Colaboradores que, en caso de presentarse dudas o inquietudes en materia de libre competencia, se efectúen las consultas que resulten pertinentes al gerente general y Directorio de la Compañía, así como que se presenten las denuncias correspondientes en caso de detectarse infracciones de uno o más Colaboradores a la normativa o

Ahora bien, Agrocompra entrega a cada Usuario reportes periódicos que buscan que los Usuarios mejoren su gestión, pues pueden tener acceso a información histórica de sus procesos de compra y/o venta, así como analizar dichos antecedentes con el resto de los procesos de compra realizados en la Plataforma, para así tener un *benchmark* y mejorar el diseño de sus compras u ofertas, haciendo más competitivos los procesos. Si bien dichos reportes incluyen mayoritariamente información del propio Usuario, se hace presente que en los casos en que se incorpora información respecto de terceros, la política de Agrocompra es que ello se debe hacer cumpliendo dos requisitos:

- (i) en términos agregados -promedio de la industria y en relación con el total de las categorías- o agregados por empresa, pero de manera anónima, sin individualizar a cada Usuario; y,
- (ii) siempre que la información entregada involucre a por lo menos tres empresas competidoras -sean estas Compradoras o Proveedoras según el caso-. Para determinar lo anterior y, de esa forma, dar cabal cumplimiento a los estándares de intercambios de información en materia de libre competencia, Agrocompra hará un análisis caso a caso respecto del mercado en cuestión, de la categoría de la que se trate y de los actores involucrados.

De no poder cumplirse con los requisitos recién enunciados, Agrocompra optará por no dar a conocer esa información.

4.2. Reglas aplicables a los Compradores

Si bien los Compradores son completamente libres de optar por utilizar o no la Plataforma, se encuentran obligados a no usar, distribuir, publicar o difundir, ya sea pública o privadamente, de cualquier forma y a través de cualquier soporte, a cualquier persona natural o jurídica, cualquier información de un Proveedor, de los bienes o servicios por él ofertados o de sus ofertas, de los que llegue a tener conocimiento a través de la Plataforma.

Un usuario que elige la cotización de un proveedor que le cotizó a través de la plataforma, se compromete a emitir la Orden de Compra a través de la plataforma.

4.3. Reglas aplicables a los Proveedores

Si bien los Proveedores son completamente libres de optar por utilizar o no la Plataforma, en caso de utilizarla, están obligados a no usar, distribuir, publicar o difundir, ya sea pública o privadamente, de cualquier forma y a través de cualquier soporte, a cualquier persona natural o jurídica, cualquier información de un Comprador, de los bienes o servicios por él requeridos, de los que llegue a tener conocimiento a través de la Plataforma.

Un proveedor que emite una cotización a un cliente, y este lo elige como proveedor del producto, se compromete a recibir la Orden de Compra a través de la plataforma y a hacer todo lo posible para que su equipo de ejecutivos así lo haga.

La decisión de participar o no de una licitación y los términos en que cada proveedor participe o no de la misma, deben definirse de manera estrictamente unilateral e independiente, sin ningún tipo de coordinación formal o informal, entre ellos, salvo que la participación se dé en el contexto de un consorcio permitido por las bases de licitación respectivas y que haya sido concretado adoptando los resguardos que sean necesarios al caso concreto. Así, cualquier contacto, conversación o comunicación entre Proveedores, sea directamente o a través de terceros, con el objeto de coordinar, intercambiar información sobre, alterar o definir los resultados de alguna licitación o cualquiera de sus variables (participación, precios, condiciones de servicio u otras) se encuentra absolutamente al margen de las normas vigentes y de las buenas prácticas de la libre competencia y, por lo tanto, prohibido.

5. MANEJO Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS AL INTERIOR DE AGROCOMPRA

Es esencial para el adecuado funcionamiento de la Plataforma y el mantenimiento de la confianza pública en Agrocompra, que todos y cada uno de los Colaboradores desempeñen sus funciones con absoluta honestidad e integridad. Por lo mismo todo Colaborador de Agrocompra debe declarar al gerente general y al Directorio cualquier situación que involucre o pueda involucrar un conflicto entre su interés personal y el interés de la Compañía y/o de los Usuarios.

Se entiende por *conflicto de interés* el que tiene lugar cuando los intereses personales de un Colaborador de Agrocompra interfieren con la adopción de las decisiones más convenientes para la Compañía, con la capacidad del Colaborador de tener un juicio correcto en cuanto a los mejores intereses de ésta, o bien interfieren con su buen desempeño en Agrocompra.

Se entiende por intereses personales a aquellos que en sí mismos tienen un valor para el Colaborador y que, en general, se relacionan con aquellas personas con quienes éstos mantengan una relación personal cercana, esto es, su cónyuge o pareja, hijos, padres, hermanos u otros miembros de su familia o de su entorno más próximo.

Ningún Colaborador de Agrocompra puede utilizar para beneficio personal la información que reciba, ya sea directa o indirectamente, en razón de su cargo, de las funciones que desempeña o su posición en la Compañía.

Todo Colaborador deberá informar oportuna e íntegramente, por escrito, al gerente general y al Directorio de Agrocompra respecto de cualquier situación de conflicto de interés potencial y, previo a tomar cualquier acción, deberá recibir aprobación escrita acerca de la situación informada. Por lo mismo, la existencia de un conflicto de interés

no necesariamente implica que la situación en la que se produce no pueda ser autorizada, una vez conocida y analizada. Lo esencial es que cada Colaborador entienda que es su obligación transparentar el conflicto de interés que lo afecta, para permitir que dicha situación sea conocida con anterioridad a que el Colaborador ejecute alguna acción en relación con la situación envuelta en dicho conflicto de interés.

A continuación, se describen sólo a modo ejemplar situaciones que constituyen conflicto de intereses, a saber:

- (i)** Participar, ya sea en forma directa o indirecta (personalmente o a través de familiares o amigos), en una sociedad o entidad que mantenga relaciones comerciales o busque tener relaciones comerciales, ya sean temporales o permanentes con Agrocompra. En particular, si se trata de un Comprador o Proveedor.
- (ii)** Participar, ya sea en forma directa o indirecta (personalmente o través de familiares o amigos), en una sociedad o entidad que mantenga relaciones comerciales o busque tener relaciones comerciales, ya sean temporales o permanentes con empresas o entidades competidoras de Agrocompra.
- (iii)** Tener el Colaborador el cargo de director, alto ejecutivo, socio o cargo gerencial o técnico en una empresa o entidad que tenga relación comercial o busque tener relación comercial, ya sean temporales o permanentes con Agrocompra o con un competidor de la compañía. En particular, si se trata de un Comprador o Proveedor. Lo mismo será aplicable para los familiares o amigos del Colaborador.
- (iv)** Comprar para sí, familiares o amigos activos de la Compañía o vender bienes de su propiedad, de familiares o amigos a la Compañía.
- (v)** Usar activos de propiedad de Agrocompra para actividades que no se relacionen con su negocio.
- (vi)** Competir o prepararse para competir con la Compañía mientras aún es empleado de ésta.
- (vii)** Contratar a familiares o a amigos, o a entidades con las que ellos estén vinculados, para realizar trabajo remunerado en Agrocompra (contratistas, asesores, honorarios profesionales, etc.).
- (viii)** Aceptar obsequios o cualquier tipo de regalía de Compradores o Proveedores u otros terceros que mantengan relaciones comerciales actuales o potenciales con Agrocompra.

Los Colaboradores deberán hacer su declaración de intereses (“Declaración de Intereses”) y mantenerla actualizada.

A continuación, se describe, de forma simple, el procedimiento para tratar este tipo de Conflictos, a saber:

- (i)** Los potenciales conflictos de intereses deberán ser identificados y declarados por el Colaborador que se encuentre en el potencial conflicto, o reportados por otros miembros de la Compañía, tan pronto como se percaten de tal conflicto de intereses potencial ante el gerente general y el Directorio de Agrocompra. Asimismo, cualquier tercero interesado puede poner en conocimiento del gerente general y del Directorio de Agrocompra cualquier potencial conflicto de interés.
- (ii)** La evaluación de un potencial conflicto de intereses se realizará exclusivamente por el gerente general y miembros del Directorio de Agrocompra. Tal evaluación podrá determinar la ausencia o existencia de un conflicto de intereses. En este último caso, el gerente general o el Directorio decidirán si la persona respectiva: **/a/** no deberá seguir adelante con la actividad evaluada; **/b/** deberá abstenerse de participar en la toma de decisiones de Agrocompra en relación con la materia en conflicto; o, **/c/** no deberá tener siquiera acceso a la información relacionada con la actividad evaluada.
- (iii)** Con el objeto de dar la mayor transparencia posible respecto del manejo de estas situaciones por parte de la Compañía, el gerente general luego de resolver un potencial conflicto de interés pondrá la decisión en conocimiento de quien hubiese hecho la consulta y de todos los eventuales interesados.
