



# **Guía Práctica para la Aplicación de Umbrales de Notificación de Operaciones de Concentración en Chile**

**BORRADOR PARA CONSULTA PÚBLICA**

## ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	3
I. CONSIDERACIONES GENERALES .....	4
II. ELEMENTOS PREVIOS A CONSIDERAR PARA LA VALORIZACIÓN DE LAS VENTAS.....	5
III. PROCEDENCIA Y AJUSTES DE LOS DATOS DE VENTA .....	6
IV. IDENTIFICACIÓN DE LOS AGENTES ECONÓMICOS CUYAS VENTAS DEBEN SER CONTABILIZADAS .....	7
V. ASIGNACIÓN GEOGRÁFICA DEL VOLUMEN DE VENTAS.....	9
VI. DISPOSICIONES ESPECIALES PARA BANCOS Y OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS.....	11
VII. DISPOSICIONES ESPECIALES PARA COMPAÑÍAS DE SEGUROS, REASEGUROS Y ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES .....	12
VIII. DISPOSICIONES ESPECIALES PARA FONDOS DE INVERSIÓN.....	13
IX. DISPOSICIONES ESPECIALES PARA EMPRESAS DEL ESTADO.....	14
X. CONVERSIÓN DEL MONTO DE VENTAS A UNIDADES DE FOMENTO .....	14

## PRESENTACIÓN

La normativa de libre competencia chilena, contenida en el Decreto Ley N° 211 de 1973 (“**DL 211**”) incorporó mediante la ley número 20.945 que perfecciona el sistema de defensa de la libre competencia el Título IV denominado “De las Operaciones de Concentración”.

Los agentes económicos que proyectan celebrar un acto hecho o convención deberán notificarlo a la Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) en caso que se cumplan dos requisitos. Primero, el acto hecho o convención debe calificar como operación de concentración. Los criterios que orientarán el actuar de la Fiscalía en esta materia se encuentran establecidos en la “Guía de Competencia”. Segundo, la operación de concentración debe igualar o superar los umbrales de ventas conjuntas e individuales a los que hace referencia el artículo 48 del DL 211 y que fueron determinados, en cumplimiento del mandato legal, por la Resolución Exenta N° 667 de fecha 24 de noviembre de 2016 (“**Res. 667**”).

En consecuencia, si se sobrepasan los umbrales determinados en la Res. 667, la operación de concentración deberá ser notificada a la Fiscalía, estableciendo el DL 211 sanciones para quienes infrinjan el deber de notificación que establece el artículo 48 de dicho cuerpo normativo. En caso de no sobrepasarse los umbrales, la operación de concentración podría ser notificada de forma voluntaria.

Sin perjuicio de la objetividad del criterio empleado, esto es, umbrales definidos en consideración al monto de las ventas de los agentes económicos que proyectan concentrarse, pueden existir legítimas dudas en cuanto a cómo realizar en la práctica los cálculos respectivos.

La finalidad de la “Guía Práctica para la Aplicación de Umbrales de Notificación de Operaciones de Concentración en Chile” (“**Guía de Umbrales**”) consiste precisamente en orientar en la forma como deben calcularse las ventas de los agentes económicos que proyectan concentrarse ante diversas situaciones, de modo de reflejar fielmente la realidad económica y contribuir a otorgar certeza al sistema de control de operaciones de concentración, toda vez que los umbrales cumplen la crucial función de definir la obligatoriedad de la notificación.

Nuestro propósito, con la elaboración de la Guía de Umbrales es dar certeza jurídica a los que busquen notificar una operación de concentración y acotar los espacios de discrecionalidad que la norma confiere a la autoridad.

Felipe Irrázabal Ph.  
Fiscal Nacional Económico

## I. CONSIDERACIONES GENERALES

1. El Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211, de 1973 (el “DL 211”), incorporado por el número 21 del artículo 1° de la ley número 20.945 de 30 de agosto 2016<sup>1</sup>, regula el control por la Fiscalía Nacional Económica (la “FNE” o “Fiscalía”) de las operaciones de concentración.

2. De conformidad al DL 211 para que nazca la obligación de practicar una notificación a la FNE se debe cumplir un doble criterio. Por una parte, el hecho, acto o convención que se proyecta celebrar debe calificar como operación de concentración a la luz del artículo 47 del DL 211, cuestión que es tratada en profundidad en la “Guía de Competencia” de la FNE. Por la otra, las ventas en Chile de los agentes económicos que proyectan concentrarse deben superar los requisitos copulativos establecidos en el artículo 48 del DL 211, que sobre el particular señala:

*“Deberán notificarse a la Fiscalía Nacional Económica, en forma previa a su perfeccionamiento, las operaciones de concentración que produzcan efectos en Chile y que cumplan con los siguientes requisitos copulativos:*

- a) Que la suma de las ventas en Chile de los agentes económicos que proyectan concentrarse haya alcanzado, durante el ejercicio anterior a aquel en que se verifique la notificación, montos iguales o superiores al umbral establecido mediante resolución dictada por el Fiscal Nacional Económico.*
- b) Que, en Chile, por separado, al menos dos de los agentes económicos que proyectan concentrarse hayan generado ventas, durante el ejercicio anterior a aquel en que se verifique la notificación, por montos iguales o superiores al umbral establecido mediante resolución dictada por el Fiscal Nacional Económico”.*

3. En consecuencia, el artículo 48 del DL 211 contempla dos criterios copulativos en función del volumen de negocios de los agentes económicos que proyectan concentrarse, estableciendo que será el Fiscal Nacional Económico, mediante resolución, quien determinará los montos de los umbrales. En cumplimiento del mandato legal, se dictó la Resolución Exenta N° 667 de fecha 24 de noviembre de 2016, que definió los montos de los umbrales, fijándose el umbral de ventas conjuntas, referido en la letra a) del artículo 48 del DL 211, en un monto igual a UF 1.800.000 y el umbral de ventas individuales, referido en la letra b) del mencionado artículo, en un monto igual a UF 290.000.

---

<sup>1</sup> Ley número 20.495 que “Perfecciona el Sistema de Defensa de la Libre Competencia” publicado en el Diario Oficial edición número 41.546 de fecha 30 de agosto de 2016.

4. La finalidad de la presente Guía es orientar en la forma como deben calcularse las ventas de los agentes económicos que proyectan concentrarse ante diversas situaciones, de modo de reflejar fielmente la realidad económica y contribuir a otorgar certeza al sistema de control de operaciones de concentración, toda vez que los umbrales cumplen la crucial función de definir la obligatoriedad de la notificación.

## **II. ELEMENTOS PREVIOS A CONSIDERAR PARA LA VALORIZACIÓN DE LAS VENTAS**

5. Definido que estamos ante una operación de concentración<sup>2</sup>, el elemento crítico para determinar la necesidad de notificación obligatoria es la especificación del monto de ventas de los agentes económicos que proyectan concentrarse, criterio objetivo y poco controversial, que no hace referencia a la definición del mercado relevante afectado por la operación.

6. Específicamente, el monto de las ventas se refiere a los importes resultantes de la venta de productos y la prestación de servicios<sup>3</sup>.

7. Los importes que deben ser considerados para calcular el volumen de ventas deben excluir impuestos directamente relacionados con el volumen de ventas, tales como el Impuesto al Valor Agregado, el impuesto sobre las bebidas alcohólicas y el impuesto al tabaco. Asimismo, los montos descontados del precio de venta, en virtud de, por ejemplo, ofertas o descuentos por volumen, han de ser excluidos al momento de determinar el monto de las ventas para estos efectos.

8. En la valorización de las ventas de cada agente económico, tampoco deberán considerarse las ventas y transacciones que este hubiere celebrado con otras entidades de su mismo grupo empresarial<sup>4</sup>. De este modo, solo los importes provenientes de transacciones entre cada uno de los agentes económicos que proyectan concentrarse y terceros deberán ser incluidos. Con todo, aquellas transacciones celebradas entre los agentes económicos que proyectan concentrarse, siempre deben ser consideradas a propósito de determinar la necesidad de notificación.

9. Adicionalmente, no deberán incluirse aquellos ingresos que no provengan de la explotación del giro habitual de los agentes económicos que proyectan concentrarse o de sus sociedades relacionadas. Ello implica excluir aquellas partidas que no resulten del normal desarrollo de la actividad comercial que habitualmente desempeña cada uno de estos agentes.

---

<sup>2</sup> Para efectos de definir cuando un hecho, acto o convención califica como operación de concentración se debe recurrir a la Guía de Competencia.

<sup>3</sup> Este ítem se presenta normalmente en la primera línea del estado de resultados de las empresas.

<sup>4</sup> La definición de grupo empresarial se encuentra en la Guía de Competencia.

### III. PROCEDENCIA Y AJUSTES DE LOS DATOS DE VENTA

10. De acuerdo a lo establecido en el DL 211, las ventas que deberán ser consideradas, se refieren a aquellas generadas durante el ejercicio inmediatamente anterior a aquel en el que se verifique la notificación. La FNE solicitará que se utilice como fuente de información la contabilidad de la empresa, llevada según las normas generales.

11. En caso en que no exista información auditada de las ventas del período más reciente, como puede suceder, por ejemplo, durante los primeros meses del año, la FNE admitirá la utilización de datos no auditados provenientes de la contabilidad de la empresa y de los registros internos de los agentes económicos, en la medida que esto sea debidamente justificado.

12. Estos registros internos podrán ser utilizados también para otros casos excepcionales en que exista una justificación adecuada. Esto podría ocurrir, por ejemplo, cuando la transacción que se evalúa corresponda a una adquisición de activos o de una porción del negocio de un agente económico, cuyas ventas asociadas no se encuentren contenidas aisladamente en los estados financieros.

13. En algunas ocasiones, se deberán hacer ciertos ajustes a las ventas ante circunstancias que cambian de manera permanente la realidad económica de los agentes económicos y que no estén reflejadas plenamente en sus registros contables. Esto para determinar de mejor forma la situación actual de los agentes económicos que se concentran<sup>5</sup>. Lo anterior puede ocurrir luego de eventos tales como adquisiciones, enajenaciones o fin de parte de las actividades de los agentes económicos.

14. En el caso de adquisiciones de activos o derechos, la contabilidad podría no reflejar, o bien, reflejar parcialmente el volumen de negocios asociados a una actividad adquirida. En este escenario, deberá llevarse a cabo una adición correspondiente al monto de ventas de las actividades adquiridas no reflejadas en la contabilidad.

15. Por su parte, es posible que el volumen de negocios asociado a actividades enajenadas o finalizadas, o bien, parte de este, se vea reflejado en los estados financieros, en circunstancias en que deberían ser suprimidos completamente. En este caso, se deberá efectuar una substracción equivalente a las ventas del ejercicio asociadas a la actividad enajenada o finalizada que estén contabilizadas en los registros de los agentes económicos que proyectan concentrarse.

---

<sup>5</sup> En todo caso, de concurrir alguna de estas circunstancias excepcionales, las Partes deberán indicar con precisión cuáles son y los motivos de los ajustes realizados.

#### IV. IDENTIFICACIÓN DE LOS AGENTES ECONÓMICOS CUYAS VENTAS DEBEN SER CONTABILIZADAS

16. De acuerdo al artículo 48 inciso 2° del DL 211, para determinar el traspaso del umbral definido por la FNE, las ventas se calcularán de la siguiente manera:

- i. *“Tratándose de las hipótesis contempladas en las letras a) y c) del artículo 47, se sumarán las ventas en Chile de los agentes económicos que se fusionan o que se asocian, y las de sus respectivos grupos empresariales.*
- ii. *Tratándose de la hipótesis contemplada en la letra b) del artículo 47, se sumarán las ventas en Chile del agente económico que adquiere la influencia decisiva, las de todo su grupo empresarial y las del o de los agentes económicos adquiridos.*
- iii. *Tratándose de la hipótesis contemplada en la letra d) del artículo 47, se sumarán las ventas en Chile del o de los agentes económicos adquirentes, las de sus respectivos grupos empresariales, y aquellas generadas con los activos adquiridos”.*

17. Como se aprecia, para varios casos de los contemplados en el artículo citado, se considera como parte de las ventas aquellas generadas por el grupo empresarial en Chile<sup>6</sup>. En estos casos, con el fin de calcular las ventas del grupo empresarial de un agente económico, se deberá incluir aquellas de:

- (1) El agente económico parte de la operación;
- (2) Las entidades en las que el agente económico que proyecta concentrarse disponga, directa o indirectamente:
  - a. De la mitad o más de la mitad del capital o del capital circulante, o
  - b. Del poder de ejercer la mitad o más de la mitad de los derechos de voto, o
  - c. Del poder de designar a la mitad o más de la mitad de los miembros del directorio o del órgano que tenga la administración ordinaria y/o la representación legal de la entidad, o
  - d. La posibilidad de influenciar decisivamente la administración<sup>7</sup>;

---

<sup>6</sup> Esto es, para todas las partes de la operación en el caso de las hipótesis contempladas en las letras a) y c) del artículo 47 del DL 211 y para el adquirente en los casos contemplados en las letras b) y d) del mismo artículo.

<sup>7</sup> La posibilidad de ejercer influencia decisiva se encuentra tratado en la Guía de Competencia.

- (3) Las entidades que dispongan en el agente económico parte de la operación, directa o indirectamente, de los derechos o facultades enumerados en el numeral 2);
- (4) Las entidades en las que una entidad de las contempladas en el numeral 3 disponga, directa o indirectamente, de los derechos o facultades señaladas en el numeral 2;
- (5) Las entidades en las que dos o más de las entidades contempladas en los numerales 1 a 4 dispongan conjuntamente de los derechos o facultades señalados en el numeral 2.

18. Tratándose de la hipótesis contemplada en la letra b) del artículo 47 del DL 211, esto es, la adquisición de control o influencia decisiva en la administración de otros, las ventas del agente económico en que se adquiere la influencia decisiva no considerarán aquellas de todo su grupo empresarial. En este caso, solo deberán contabilizarse como parte de su volumen de negocio las ventas efectuadas por el agente económico cuyo control se adquiere (el objetivo), lo que comprende las ventas de las entidades que este controla directa o indirectamente<sup>8</sup>.

19. En el Cuadro 1 se muestra gráficamente una compraventa de acciones celebrada entre la empresa adquiriente (A) y el vendedor (E), cuyo objeto es la venta del 100% de las acciones del agente económico adquirido (B). El grupo empresarial<sup>10</sup> de (B) está conformado por su filial (C), por el vendedor (E) y por una filial del vendedor (F). En este caso, solo deberán considerarse como ventas del agente económico adquirido para efectos de determinar si se sobrepasan los umbrales aquellas ventas correspondientes a las entidades (B) y (C) y no las de todo su grupo empresarial.

---

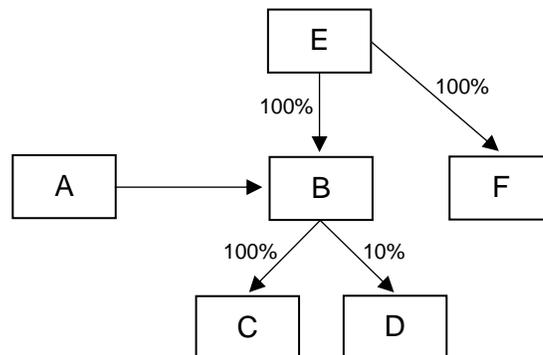
<sup>8</sup> Los términos “influencia decisiva en la administración” y “control” son empleados como sinónimos para la aplicación del Título IV del DL 211.

<sup>9</sup> Estos son, las entidades sobre las que el agente económico a ser adquirido disponga, directa o indirectamente, de los derechos o facultades enumerados en el numeral 2 del párrafo 17.

<sup>10</sup> Para efectos del ejemplo, los porcentajes mostrados, corresponden a la participación accionaria de una sociedad sobre otra, donde se asume que una participación sobre el 50% confiere influencia decisiva en la administración y que la participación del 10% no entrega influencia decisiva en la administración de dicha sociedad.

**Cuadro 1**

*Entidades a considerar para cálculo de ventas del agente económico adquirido*



20. Por su parte, tratándose de la hipótesis contemplada en la letra d) del artículo 47 del DL 211, las ventas de los activos cuyo control ha de ser adquirido no considerarán aquellas de todo el grupo empresarial del vendedor. En este caso, solo deberán contabilizarse como parte del volumen de negocio del vendedor las ventas generadas con los activos a enajenarse.

21. Es importante aclarar que, salvo la excepción expuesta en el párrafo siguiente 22, para la contabilización de las ventas de cualquiera de las entidades vinculadas, en el sentido del párrafo 17, al agente económico parte de la operación, se tendrá en cuenta su volumen de ventas total, con independencia de la participación accionaria o de los derechos de voto que efectivamente tenga el grupo empresarial en esta entidad relacionada.

22. Sin embargo, para evitar una doble contabilización del volumen de negocio, cuando los agentes económicos que proyectan concentrarse<sup>11</sup> dispongan sobre otra entidad conjuntamente de los derechos o poderes enumerados en el numeral 2 del párrafo 17, deberán considerarse como parte del cálculo de su volumen de ventas todas las transacciones realizadas entre la empresa en participación y terceros<sup>12</sup>, imputándolas en partes iguales a los agentes económicos partes de la operación.

## V. ASIGNACIÓN GEOGRÁFICA DEL VOLUMEN DE VENTAS

23. El artículo 48 del DL 211 establece que las ventas a considerar con el propósito de determinar la superación del umbral de notificación, corresponden a aquellas generadas

<sup>11</sup> Esto incluye a todas aquellas entidades incluidas para el cálculo de las ventas de los agentes económicos participantes de la operación de concentración.

<sup>12</sup> Se excluyen las ventas de la empresa en participación a cualquiera de las entidades relacionadas en los términos expuestos en el párrafo 17.

en Chile. Al respecto, es pertinente hacer algunas precisiones para aclarar qué transacciones deben ser incluidas en consideración a su localización geográfica.

24. Como norma general, la FNE considera apropiada la asignación de las ventas de acuerdo a la localización de los clientes al momento en que se celebra el contrato de venta, sin importar el país donde se haya celebrado este. Esto coincide normalmente con el lugar en que se presta el servicio o se provee el producto. De este modo, contratos celebrados en Chile con el objeto final de abastecer de productos o proveer servicios a clientes localizados fuera del país, no deberán ser contabilizadas. Por el contrario, aquellos contratos celebrados en el extranjero con el propósito final de abastecer productos o prestar servicios a clientes localizados en Chile, sí deberán ser consideradas para determinar el traspaso de los umbrales definidos por la FNE.

25. En el caso de abastecimiento de bienes, pueden plantearse situaciones especiales en las que el lugar en el que se encuentra el cliente en el momento de celebrar el contrato de compra sea distinto al lugar de entrega del producto. En estos casos, el lugar final de entrega será el que prevalecerá a la hora de determinar la localización de la transacción, por sobre la localización del cliente en el momento de esta. De la misma manera, en el caso de la provisión de servicios, debe prevalecer el lugar en el que este es provisto, con independencia al lugar al cual este se facture o al lugar en el que se encuentre el cliente en el momento de la contratación<sup>13</sup>. Esto es especialmente relevante en el caso de servicios transfronterizos, para los que se debe considerar el lugar donde este finalmente se presta<sup>14</sup>.

26. Existe una situación especial cuando una empresa multinacional tiene una estrategia de compras centralizada y se abastece en una única localización. En este caso, cuando los bienes los compra la organización central, a la que asimismo se entregan los productos, y posteriormente se redistribuyen internamente a distintos establecimientos en diversos países, las ventas se asignan solamente al país en el que se encuentra la organización central de compras.

27. La situación es diferente cuando el vendedor se relaciona directamente con las filiales de la empresa multinacional establecidas en cada país. Dentro de estos casos se incluye la situación en que la organización central de compras tiene un contrato marco,

---

<sup>13</sup> En el caso de transacciones efectuadas a través de Internet ocasionalmente el país en el que se encuentra el cliente podría no coincidir con el lugar de provisión del bien o servicio o, a la vez, puede resultar complicado para el vendedor determinar la ubicación del cliente en el momento en que se realiza la venta. En estos casos, como se mencionó anteriormente, debe prevalecer el lugar de provisión del bien o servicio a la hora de asignar geográficamente el monto involucrado en la transacción.

<sup>14</sup> Así, por ejemplo, cuando se contrata desde Chile, directamente con un proveedor internacional, un servicio hotelero o de arriendo de vehículo a proveerse fuera del país, esta venta no debe contabilizarse como generada en Chile. Lo contrario ocurre cuando se contrata desde el extranjero este tipo de servicios para luego ser provistos en Chile. Por su parte, cuando este tipo de transacciones se efectúan a través de un intermediario tal como una agencia de viajes, al venderse servicios a proveerse fuera de Chile solo deberán considerarse como ventas generadas en el país aquellas correspondientes a las comisiones recibidas por la agencia y no el total del monto desembolsado por el cliente. Finalmente, en el caso de servicios, tales como los de llamadas internacionales, deberán asignarse las ventas al lugar en el que se encuentra el cliente que paga por dicho servicio.

pero de los pedidos concretos se encarguen las filiales y la entrega se realice a éstas directamente, así como el caso en el que los pedidos se realicen a través de la organización central pero los productos se entreguen directamente a las filiales. Ante estas situaciones, las ventas se asignarán al país en el que se encuentra cada filial, independientemente de quién reciba las facturas y efectúa el pago.

28. En el caso de que alguno de los participantes de la operación venda en Chile sus productos o provea de sus servicios a través de un tercero independiente, para determinar el traspaso de los umbrales deberán considerarse las ventas a este último, sin importar que la empresa involucrada en la operación no tenga ventas directas a consumidores en el país.

29. Con respecto al transporte internacional, tanto de carga como de pasajeros, se considera que las ventas son generadas en Chile si el servicio de transporte de carga o de pasajeros tiene como origen o como destino este país.

## VI. DISPOSICIONES ESPECIALES PARA BANCOS Y OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS

30. Para efectos de esta guía, se entenderá como entidades financieras (en adelante las “**Entidades Financieras**”) a las siguientes:

- (i) Las entidades que se encuentren autorizadas por la ley para otorgar mutuos de dinero de cualquier especie;
- (ii) Empresas dedicadas al leasing financiero;
- (iii) Las empresas intermediarias de pago;
- (iv) Las empresas de garantía recíproca;
- (v) Las entidades autorizadas para realizar custodia y depósito de valores; y
- (vi) Empresas dedicadas a efectuar transacciones por cuenta propia o terceros respecto de operaciones de cambio nacional o internacional; y

31. Dada la naturaleza específica de los bancos y las demás Entidades Financieras, para la valorización de las ventas de estas entidades se considerarán únicamente las siguientes partidas, previa deducción de los impuestos asociados a estas:

- 1) Ingresos por intereses, de cualquier especie;
- 2) Rendimientos de títulos de cualquier especie, o de participaciones en sociedades;
- 3) Comisiones, cargos, honorarios o cobros semejantes;
- 4) Beneficios netos procedentes de operaciones financieras; y

- 5) Otros resultados de explotación, provenientes de las actividades propias o accesorias a su giro.

32. Consecuentemente, no se considerarán en el cálculo de las ventas los montos provenientes de las meras captaciones o colocaciones de dinero que los bancos o las demás Entidades Financieras realicen en el mercado, sino que sólo se incluirán los beneficios que de dicha circunstancia se hubieren producido para dicho banco o Entidad Financiera.

33. En el caso de bancos y Entidades Financieras con participación de propiedad en otras sociedades, cuando esta participación satisfaga los criterios establecidos en el párrafo 17 número 2, será necesario añadir las ventas totales de estas sociedades, incluyendo las de sus filiales. En este caso, para evitar una doble contabilización, para el cálculo del volumen de ventas del banco o Entidad Financiera se deberá llevar a cabo la deducción de las partidas enumeradas en el párrafo 31 que estén asociadas a las sociedades en las que tiene la participación que satisface los criterios establecidos en el párrafo 17 número 2.

## **VII. DISPOSICIONES ESPECIALES PARA COMPAÑÍAS DE SEGUROS, REASEGUROS Y ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES**

34. Con respecto a las compañías de seguros, por su parte, las ventas afectadas por la operación de concentración se contabilizarán como el valor de las primas brutas emitidas, incluyendo las primas de reaseguro, sumado al rendimiento de sus inversiones.

35. Las primas de seguro y reaseguro que se considerarán para el cálculo de las ventas incluyen aquellas provenientes de contratos del período, así como aquellas de contratos de años precedentes y aún vigentes durante el período para el que se contabilizan las ventas de las partes de la operación.

36. El rendimiento proveniente de las inversiones realizadas por parte de las compañías de seguros y reaseguros sí se considerará como parte de las ventas de estas. Sin embargo, hay que distinguir entre las inversiones puramente financieras que no entregan control sobre los activos o empresas y aquellas inversiones que cumplen con los criterios establecidos en el párrafo 17 número 2. En este último caso, el volumen de negocios total de la empresa que se controla debe ser añadido al volumen de ventas de la compañía de seguro o reaseguro<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Sin embargo, para evitar la doble contabilización de las ventas, no deberá contabilizarse como parte de las ventas de la compañía de seguros o reaseguro el rendimiento obtenido por las entidades sobre las que se tiene control.

37. En el caso de las Administradoras de Fondos de Pensiones (“**AFPs**”), las ventas se contabilizarán como los ingresos ordinarios provenientes del cobro de comisiones sumado a la rentabilidad del encaje. Sin embargo, cuando una AFP disponga sobre otra entidad de los derechos o facultades enumerados en el párrafo 17 número 2, deben incluirse dentro de sus ventas aquellas correspondientes a la entidad que se controla, deduciéndose a la vez la rentabilidad del encaje asociada a esta entidad.

## VIII. DISPOSICIONES ESPECIALES PARA FONDOS DE INVERSIÓN

38. Dentro de la estructura diseñada por la Ley N° 20.712 Ley Única de Fondos (la “**LUF**”), los fondos de inversión se constituyen como patrimonios de afectación integrados por aportes realizados por partícipes destinados exclusivamente para su inversión en los valores y bienes que la LUF permite, que son administrados por una Administradora General de Fondos, la que debe ser una sociedad anónima especial constituida únicamente con tal finalidad. Consecuentemente, la administración queda separada del fondo y de las cuotas o participaciones que los aportantes de éste tengan en el mismo, sin perjuicio de la facultad que tienen dichos aportantes de designar y/o remover al administrador de conformidad a la ley<sup>16</sup>.

39. Dentro de las actividades permitidas por la ley, en el artículo 56 de la LUF se encuentra la adquisición de acciones y/o derechos en toda clase de compañías, las que eventualmente pueden otorgar al fondo el control sobre las sociedades cuyos derechos o acciones posea en su cartera. En dichos casos, las decisiones competitivas respecto al agente económico controlado serán tomadas por la Administradora General de Fondos, y no por el fondo mismo, pues es ésta la encargada de efectuar las operaciones del fondo, de conformidad al artículo 52 de la LUF. En estas circunstancias, el control recaerá en la Administradora General de Fondos, la que tendrá, directa o indirectamente, los derechos o facultades enumerados en el párrafo 17, número 2.

40. Por lo anteriormente mencionado, en el caso de operaciones de concentración en las que participe un fondo de inversión, para contabilizar las ventas de este, también se deben incluir las ventas efectuadas por las empresas de su cartera sobre las que la Administradora General de Fondos respectiva disponga, directa o indirectamente, de los elementos señalados en el numeral 2 del párrafo 17<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> De conformidad al artículo 90 de la LUF, tratándose de fondos de inversión privados, las referencias hechas a las Administradoras Generales de Fondos se entenderán hechas a cualquier sociedad a la que corresponda la administración de dicho fondo, cumpliendo los requisitos previstos en la mencionada norma.

<sup>17</sup> Las ventas deberán incluir también todas aquellas del grupo empresarial del que es parte el fondo de inversión cuando se trate de las hipótesis contempladas en las letras a) y c) del artículo 47 o, tratándose de las letras b) y d) del mencionado artículo, cuando el fondo de inversión sea el adquirente.

## IX. DISPOSICIONES ESPECIALES PARA EMPRESAS DEL ESTADO

41. Tratándose de empresas públicas, es necesario tener algunas precauciones al momento de determinar las ventas del grupo empresarial. En concreto, no debe considerarse al Estado como una empresa o sociedad de inversiones, por lo que para calcular las ventas de entidades de propiedad estatal solo se tomará en cuenta a aquellas empresas que pertenezcan al mismo centro independiente de toma de decisiones. Es decir, no se considerará como parte del grupo empresarial, a sociedades relacionadas indirectamente a través del Estado, pero sin ninguna relación en términos de administración.

## X. CONVERSIÓN DEL MONTO DE VENTAS A UNIDADES DE FOMENTO

42. Con el fin de ajustar los umbrales de notificación de manera automática de acuerdo a la variación en la inflación, éstos fueron definidos por la FNE en términos de Unidades de Fomento (“UF”)<sup>18</sup>. Esto permite, en la práctica, que los umbrales no disminuyan en el tiempo en términos reales, lo que en caso de ocurrir incrementaría el número de notificaciones solamente por presiones inflacionarias.

43. El tipo de cambio a utilizar para expresar en pesos chilenos aquellas ventas efectuadas en otra moneda, corresponde al tipo de cambio promedio anual publicado por el Banco Central de Chile para el año anterior a aquel en que se verifique la notificación<sup>19</sup>  
20.

44. Tal como se dispone en la Resolución Exenta N° 667, con el propósito de transformar las ventas desde pesos chilenos a UF, se debe utilizar el valor de la UF al 31 de diciembre del año anterior a aquel en que se verifique la notificación. Al igual que la información sobre el tipo de cambio, este dato está disponible en el sitio web del Banco Central de Chile.

---

<sup>18</sup> La UF es una unidad de cuenta utilizada en Chile que varía de acuerdo a los cambios en el índice de precios del consumidor.

<sup>19</sup> Esta información se encuentra actualmente disponible en el sitio web del Banco Central de Chile, [www.bcentral.cl](http://www.bcentral.cl), en la siguiente ruta: “Base de datos estadístico”, “Tipos de Cambio”, “Tipo de cambio nominal”. En este último link, se debe utilizar frecuencia anual para la exposición de los datos [Consulta 26.04.2017].

<sup>20</sup> Si las ventas están pactadas en alguna moneda distinta a las reportadas por el Banco Central de Chile, la conversión podrá efectuarse utilizando fuentes oficiales del país cuya moneda es utilizada.