

TRANSPARENCIA EN LOS ACUERDOS COMERCIALES

PROCEDIMIENTOS Y PROTOCOLOS
RELACIONADOS CON EL CÓDIGO DE
CONDUCTA

MARZO 2023

Referencia: #106

Documento versión: 1

econocom

Índice de contenidos

1	Contexto y Objeto	4
2	Ámbito de aplicación	4
3	Definiciones	4
4	Principales tipos de prácticas anticompetitivas y reglas aplicables	5
4.1	Acuerdos y cártel	5
4.2	Intercambio de Información Confidencial	6
4.3	Abuso de posición dominante	6
4.4	Difamación	7
5	Normas de conducta	8
5.2	Relaciones con los Reguladores de la Competencia	8
6	Penalizaciones aplicables en caso de incumplimiento de la normas de competencia	9

1 Contexto y Objeto

Este procedimiento destaca las principales normas que rigen el derecho de la competencia y establece las directrices para que las prácticas empresariales sean justas y conformes con las leyes antimonopolio o de defensa de la competencia. Su objetivo es prevenir la comisión de infracciones, en particular por negligencia o desconocimiento de estas normas.

A través de prácticas antimonopolio / desleales, el grupo y sus empleados podrían incurrir en sanciones graves y provocar efectos negativos en términos de reputación. El incumplimiento de las normas del derecho de la competencia también puede provocar la nulidad de los acuerdos alcanzados.

Econocom prohíbe a sus Representantes participar en actividades contrarias a las leyes antimonopolio o de defensa de la competencia y espera un compromiso similar de sus socios comerciales.

2 Ámbito de aplicación

Este procedimiento se aplica a todas las Entidades¹ y actividades del Grupo Econocom.

Cuando las leyes vigentes en los países donde el Grupo Econocom tiene su sede y/o desarrolla sus actividades estipulen disposiciones más estrictas que las recogidas en este procedimiento, será la legislación del país aplicable la que prevalezca.

3 Definiciones

La competencia tiene lugar en un **mercado**, tanto a nivel de producto como a nivel de dimensión geográfica. En general, incluye todos los bienes y/o servicios que un consumidor considera intercambiables o sustituibles a razón de sus características, precios y uso previsto.

Las prácticas desleales y anticompetitivas pueden adoptar diversas formas:

Competencia Desleal: Hacer un uso excesivo de la autonomía de empresa, en el marco de una competencia autorizada, siguiendo procedimientos contrarios a las normas y costumbres y que puedan causar un perjuicio.

Acuerdo (o Cártel): Acuerdo o acción orquestada entre varias empresas que tiene por objeto, o puede tener por efecto, impedir, restringir o distorsionar el libre ejercicio de la competencia en un mercado de productos o servicios. Estos acuerdos pueden ser entre competidores (**acuerdo horizontal**) o entre empresas situadas en distintos niveles de la cadena de producción o distribución, por ejemplo, un acuerdo entre un proveedor y un distribuidor (**acuerdo vertical**). La forma más grave de acuerdo es el cártel. Se trata de un acuerdo, a menudo secreto, cuyo objetivo es eliminar la competencia en el mercado. Puede adoptar varias formas: acordar los precios de venta, repartirse un mercado (por zonas geográficas o por clientes) o boicotear a un nuevo participante en el mercado.

¹ Según definición del protocolo #100 introducción

Abuso de posición dominante: Prácticas comerciales anticompetitivas que una empresa dominante puede llevar a cabo para mantener o reforzar su posición en el mercado. Esto puede adoptar varias formas: cláusulas de exclusividad excesivas, precios abusivos, impedimentos de acceso, descrédito, etc.

Difamación: Desacreditar a una empresa o dañar deliberadamente su imagen, de cualquier forma, con el fin de ahuyentar a su clientela. Por ejemplo, utilizar un lenguaje que ponga en duda la calidad de los productos o servicios de un competidor, su nivel de rendimiento, sus cualificaciones, sus métodos empresariales, etc.

4 Principales tipos de prácticas anticompetitivas y reglas aplicables

La competencia es sana e impulsa el crecimiento y la innovación. Pero no siempre se preserva por sí sola y algunas empresas pueden caer en la tentación de reprimirla.

4.1 Acuerdos y cártel

En principio, están prohibidos los acuerdos o prácticas orquestadas que tengan por objeto, o puedan tener por efecto, restringir la competencia, independientemente de la forma del acuerdo o de su influencia geográfica (local, nacional o de otro tipo).

Ejemplos de prácticas prohibidas:

- acuerdos sobre precios (para subirlos o impedir que bajen);
- acuerdos sobre otras condiciones de competencia (nivel de margen, nivel de descuento, condiciones de pago, gastos de entrega, etc.);
- reparto de determinados mercados (geográficamente o en términos de productos/servicios) o bases de clientes;
- fijación de cuotas de producción entre los miembros de un acuerdo;
- boicot orquestado a un recién llegado (por ejemplo, presionando a los proveedores para que se nieguen a suministrar al recién llegado);
- solicitudes orquestadas para distorsionar los resultados de una licitación;
- creación de una licitación tapadera¹;
- etc.

4.1.1 Caso particular: acuerdos en el marco de licitaciones - subcontratación y agrupaciones temporales de empresas

En el marco de una licitación, se prohíbe a los competidores intercambiar información y/o coordinar sus ofertas de cualquier manera.

¹ Una licitación encubierta busca aparentar una competencia real. Una licitación puede considerarse encubierta cuando un candidato acepta presentar una oferta que incluye al menos una de las siguientes características: (i) una oferta deliberadamente más alta que la de la empresa que se supone que va a ganar el contrato, (ii) una oferta demasiado alta para ser aceptada, (iii) una oferta combinada con condiciones especiales que son ciertamente inaceptables para el comprador.

Sin embargo, se les permite asociarse entre sí para responder conjuntamente a una licitación, pero sin infringir las prohibiciones relativas a los acuerdos y al intercambio de información sensible.

La subcontratación y las agrupaciones temporales de empresas son lícitas, siempre que esté justificado y no constituya un medio de impedir, restringir o falsear la libre competencia.

Deberán justificarse las razones, ya sean técnicas, económicas o de otro tipo, por las cuáles se acuda a la subcontratación o a las agrupaciones temporales de empresas (complementariedad de los ámbitos de competencia o de los medios, economía de recursos, reparto de riesgos, etc.).

4.2 Intercambio de Información Confidencial

El intercambio de información entre y sobre los competidores no está prohibido, pero en algunos casos puede llegar a ser ilegal.

Está prohibido intercambiar información comercial sensible y/o estratégica (volumenes, descuentos, márgenes, estrategia, cuota de mercado, precios futuros, próximas estrategias empresariales, niveles de existencias, etc.).

Está prohibido incitar o permitir que los empleados compartan información confidencial sobre los competidores para los que trabajaron anteriormente.

Las informaciones compartidas durante reuniones formales o informales organizadas por asociaciones profesionales requieren de una vigilancia especial. En efecto, un simple intercambio de información durante una conversación hablada puede equivaler a un acuerdo, del mismo modo que asistir a una reunión anticompetitiva, incluso de forma pasiva, puede equivaler a apoyar un pacto.

Si durante una reunión de una asociación profesional se intercambiara información estratégica o confidencial, se deberá abandonar inmediatamente la reunión y asegurarse de que su salida se menciona en el acta de la reunión.

Ser miembro de una asociación u organización profesional también puede ser causa de conflicto de intereses. Econocom espera que cada uno de sus Representantes respete los principios detallados al respecto en el procedimiento #105 Conflictos de intereses.

4.3 Abuso de posición dominante

Estar en una posición dominante no está prohibido en sí mismo si esta posición proviene de la libre competencia. Sin embargo, **está prohibido abusar de esta posición.**

Las normas sobre competencia prohíben a las empresas¹ que ocupan una posición dominante en el mercado las siguientes prácticas:

- fijación de precios excesivos o predatorios,
- denegación de servicios (o ventas),
- oferta de servicios (o ventas) relacionados,
- utilización de cláusulas anticompetitivas (cf. § 4.3.1),
- reducciones, descuentos y programas de fidelización,
- prácticas discriminatorias,

¹ En general, se considera que una empresa ocupa una posición dominante cuando tiene una cuota de mercado considerable en un mercado de servicios y/o productos en la región geográfica correspondiente (generalmente, una cuota de mercado superior al 40%).

- concentración excesiva del mercado (cf. § 4.3.2),
- etc.

4.3.1 Caso particular: cláusulas que pueden generar efectos anticompetitivos.

Algunas cláusulas pueden tener efectos anticompetitivos y, en algunos casos, esto puede conllevar su nulidad.

Ejemplos de cláusulas que requieren una vigilancia especial:

- **Cláusula de exclusividad:** en principio no existe prohibición y la validez se evalúa caso por caso teniendo en cuenta el alcance, la duración, la posición de las partes en el mercado, etc.
- **Cláusula de competencia:** este tipo de cláusula permite a un proveedor igualar la oferta más favorable de un proveedor rival. Puede sugerir un acuerdo o abuso de posición dominante.
- **Cláusula de trato de favor:** este tipo de cláusula consiste en que un cliente solicite a su proveedor no recibir un trato menos ventajoso que cualquier otro de sus clientes; en algunas circunstancias puede tener efectos anticompetitivos y considerarse nula.

A fin de asegurarse de que no se están infringiendo las normas de competencia, todas estas cláusulas deben presentarse al Departamento Jurídico.

4.3.2 Caso particular: concentración de mercado – fusiones, adquisiciones, ventas, etc.

Para asegurarse de que las fusiones y adquisiciones de empresas no reducen la competencia, muchos países han establecido controles sobre la concentración del mercado. En cuanto un proyecto supera los umbrales fijados por las autoridades, requiere la aprobación previa del regulador de la competencia para que la operación siga adelante.

La falta de notificación al regulador de un proyecto de este tipo puede poner en entredicho la transacción y acarrear el pago de una cuantiosa multa.

En caso de adquisición, venta, fusión o *joint venture*, es necesario ponerse en contacto con el Departamento Jurídico y/o con los asesores de fusiones y adquisiciones para comprobar las normas aplicables en materia de derecho de la competencia.

4.4 Difamación

La difamación es un comportamiento prohibido, independientemente de que los hechos revelados sean ciertos o no.

Difamar a un competidor o poner de relieve sus fallos o errores es un acto de competencia desleal, independientemente de cómo se transmita esta denuncia (por escrito u oralmente) y del alcance de su difusión.

El grupo Econocom adopta un enfoque respetuoso hacia sus terceros (competidores, socios, clientes, etc.). Cualquier práctica desleal como la difamación está prohibida.

5 Normas de conducta

Para llevar a cabo prácticas leales que cumplan con las leyes antimonopolio o de defensa de la competencia, cada Representante¹ de Econocom debe respetar las siguientes normas:

- gestionar las actividades profesionales de forma honesta y justa;
- respetar las leyes antimonopolio o de defensa de la competencia aplicables, incluidas las normas establecidas en las secciones §4 y §5 de este procedimiento (por ejemplo, no participar en un pacto sobre precios o condiciones competitivas, no repartirse mercados o actividades entre competidores, etc.);
- tomar decisiones empresariales con independencia de otros agentes del mercado (proveedores, clientes, distribuidores) y abstenerse de cualquier acto que prive a un competidor de una fuente de suministro o de oportunidades de negocio;
- tratar con equidad a los socios comerciales y seleccionarlos con criterios objetivos;
- asegurarse de que no se intercambia información sensible y/o confidencial (precios, márgenes, descuentos, costes, etc.) con los competidores;
- no tratar de obtener ilícitamente información confidencial sobre el mercado y/o los competidores (utilizar información de fuentes públicas, no incitar a los nuevos empleados a compartir información confidencial sobre los competidores para los que trabajaron anteriormente, etc.);
- enviar al Departamento Jurídico las cláusulas de exclusividad y otras cláusulas que puedan afectar a la libre competencia antes de firmar cualquier contrato;
- comprobar con el Departamento Jurídico y/o los asesores del equipo de fusiones y adquisiciones las normas aplicables en materia de defensa de la competencia en el caso de transacciones de adquisiciones, ventas, fusiones o empresas conjuntas.
- no incurrir en prácticas comerciales engañosas o agresivas:
 - compartir información auténtica e inequívoca que no sea engañosa ni pueda inducir a error;
 - promover los puntos fuertes de Econocom y no difamar a los competidores ni destacar sus fallos o errores;

Informar inmediatamente al Comité de Ética del grupo de cualquier incumplimiento de este procedimiento a través de la plataforma de denuncia de irregularidades: <https://report.whistleb.com/fr/econocom>.

Si tiene alguna duda sobre una situación, o si cree que Econocom es víctima de una práctica desleal, pida consejo a sus responsables del Departamento Jurídico.

5.2 Relaciones con los Reguladores de la Competencia

Es imperativo informar **inmediatamente al Departamento Jurídico local / del Grupo de cualquier intercambio (hablado o escrito) con un Regulador de la Competencia**, especialmente cuando se refiera a los siguientes asuntos:

¹ Según definición del protocolo #100 introducción

- búsqueda,
- investigación,
- cuestionario,
- operaciones de concentración de mercado (adquisiciones, ventas, etc.).

Las solicitudes de un Regulador de la Competencia deben responderse dentro de un plazo específico.

6 Penalizaciones aplicables en caso de incumplimiento de las normas de competencia

El incumplimiento de las normas de competencia no sólo perjudica la imagen y reputación de Econocom, sino que puede acarrear graves sanciones tanto por parte de las autoridades de competencia como de los tribunales Europeos.

Hay muchas sanciones posibles:

- multas¹ o penas de prisión;
- anulación de los acuerdos firmados;
- prohibición temporal o definitiva de participar en licitaciones de contratos públicos;
- indemnizaciones;
- interrupción de proyectos, obstáculos a la adquisición de activos;
- sanciones disciplinarias internas.

El simple hecho de actuar de buena fe o de no conocer las normas aplicables no exime de las sanciones.

¹ Reglamento Europeo 1/2003, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado (artículos 101 y 102 TFUE) Capítulo VI, artículo 23, 2º por cada empresa y asociación de empresas que participe en la infracción, la multa no superará el 10 % de su volumen de negocios total realizado en el ejercicio anterior.