

# Derecho de la Competencia: Qué hacer y qué evitar



El derecho de la competencia garantiza que los mercados funcionen eficazmente al prohibir acuerdos y prácticas que restrinjan la competencia. Cumplir con estas normas es una obligación legal esencial para el desarrollo sostenible del mercado y para mantener la confianza de nuestros clientes.

## Relaciones con competidores (Acuerdos horizontales)

- **SÍ** toma todas las decisiones comerciales de forma independiente basándote en el mejor interés del Grupo.
- **SÍ** compite enérgicamente y de manera unilateral por negocios nuevos y existentes.
- **NO** te coordines con competidores para fijar, aumentar, disminuir o estabilizar precios.
- **NO** acuerdes repartir o asignar mercados, territorios o clientes específicos.
- **NO** coordines ofertas ni discutas condiciones de licitaciones con competidores (Licitaciones fraudulentas).
- **NO** acuerdes con competidores limitar el volumen de producción o establecer cuotas de venta.

## Intercambio de información comercialmente sensible

- **SÍ** recopila información sobre la competencia únicamente de fuentes públicas, como informes sectoriales, informes anuales o notas de prensa.
- **SÍ** mantén un registro por escrito de la fuente y las circunstancias si un cliente te proporciona información sobre un competidor.
- **NO** intercambies información comercialmente sensible que reduzca la incertidumbre estratégica.
- **NO** compartas ni recibas datos no públicos sobre precios futuros, descuentos, costes, márgenes o niveles de ventas.

## Cadena de suministro y poder de mercado

- **SÍ** contacta con el Departamento Legal o de Compliance antes de realizar cambios sustanciales en las condiciones comerciales si tenemos una gran cuota de mercado.
- **NO** dictes el precio al que un cliente debe revender nuestros productos (Fijación de precios de reventa).
- **NO** prohíbas las "ventas pasivas" en las que un distribuidor vende a un cliente no solicitado fuera de su territorio asignado.
- **NO** utilices un poder económico significativo para excluir competidores mediante precios predatorios o descuentos condicionados.

## En reuniones y comunicaciones

- **SÍ** abandona la conversación de inmediato y rechaza el tema si un competidor saca a relucir asuntos sensibles.
- **SÍ** asegúrate de que las reuniones de asociaciones sectoriales tengan un orden del día claro y legítimo y un redactor oficial de actas.
- **NO** utilices un lenguaje que sugiera coordinación, como "En nuestra opinión, los precios subirán pronto en todo el sector".
- **NO** fomentes el secreto ni utilices expresiones como "destruir después de leer" o "estrictamente confidencial/extraoficial".

## Consecuencias del incumplimiento

El incumplimiento conlleva riesgos severos:

- Multas muy elevadas para la empresa y las personas físicas involucradas.
- Sanciones penales, que incluyen penas de prisión en ciertas jurisdicciones.
- Daño reputacional e inhabilitación para ejercer cargos directivos.

Si tienes dudas o sospechas de incumplimiento, **comunícalo** a tu superior y/o al departamento de Compliance a través del Canal de Denuncias confidencial.

