



**INSTRUCCION INTERNA  
SOBRE CUMPLIMIENTO DE  
LA NORMATIVA EN  
MATERIA DE COMPETENCIA  
POR LAS EMPRESAS DEL  
GRUPO ACERINOX**

**Madrid, 7 de diciembre de 2018**

## ÍNDICE:

|  |    |
|--|----|
| I. Introducción .....  | 3  |
| II. Directrices en materia de competencia horizontal .....   | 4  |
| III. Relaciones cliente-proveedor o competencia vertical .....   | 6  |
| IV. Conducta de los representantes de las empresas del grupo acerinox en los foros,<br>convenciones, reuniones o asambleas sectoriales ..... | 7  |
| V. Concienciación del grupo en la práctica diaria .....  | 8  |
| VI. Política de conservación de documentos en caso de inspección .....   | 9  |
| VII. Incumplimiento de la política .....   | 9  |
| VIII. Declaraciones responsables .....   | 10 |
| IX. Registro .....   | 10 |

Anexo I: Relación de personas afectadas

Anexo II: Modelo de declaración

# **INSTRUCCION INTERNA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA EN MATERIA DE COMPETENCIA POR LAS EMPRESAS DEL GRUPO ACERINOX**

## **I. INTRODUCCIÓN**

La competencia es necesaria para lograr la eficiencia económica y es una de las condiciones previas esenciales de la economía de mercado. Las empresas del grupo Acerinox están comprometidas en la obtención y mantenimiento de una competencia vital, sana y justa, cumpliendo meticulosamente con la normativa aplicable en la materia. Estas empresas regulan sus actividades basándose en los más estrictos y desarrollados principios de competencia a nivel mundial. Para ello, ha decidido definir directrices de buenas prácticas y ejecución.

Los empleados y directivos deben sentirse personalmente responsables de la estricta aplicación en todo momento de esta Política en cualquier país donde las empresas del grupo Acerinox operen.

Los objetivos de esta Instrucción consisten en asegurar y garantizar que la conducta tanto de las empresas como de los empleados cumple con la legislación de cada país y también en desarrollar una práctica común, a fin de que, donde operen las empresas del grupo los empleados se comporten de forma homologable y en línea con nuestra reputación. El cumplimiento de esta Instrucción es una condición exigible a todo empleado y su incumplimiento no será tolerado.

Los directivos y trabajadores de las empresas del grupo Acerinox deben recordar que, en esta materia, las reglas sobre pruebas y presunciones se pueden invertir y que, por tanto, en caso de investigación o litigio, en algunas ocasiones, podríamos tener que demostrar nuestra inocencia y no al revés.

Por lo tanto, el Comité de Dirección de Acerinox, S.A., para ésta empresa y las demás empresas del grupo, ha aprobado las siguientes directrices:

## II. DIRECTRICES EN MATERIA DE COMPETENCIA HORIZONTAL

---

**1.-** En las empresas del grupo Acerinox está prohibido cualquier acuerdo o discusión con competidores que afecte a los precios de nuestros productos, ya sea su aumento, reducción, estabilización, fijación de precios, descuentos, rebajas, garantías, condiciones de venta, precio de transporte, términos de crédito o márgenes de beneficio.

Esta prohibición se debe cumplir de manera estricta puesto que hasta un simple intercambio de información en este ámbito - incluso si se relaciona con los precios reales aplicados en el mercado - puede provocar una presunción de acuerdo de cártel. Por lo tanto, la empresa, los empleados y los directivos están obligados a evitar toda discusión con un competidor relacionada con los precios o políticas de precios. En ningún caso se informará a los competidores sobre el proceder de las empresas del grupo Acerinox en caso de que aumenten o disminuyan los precios, salvo que el anuncio sea general y vaya dirigido a los potenciales clientes. Asimismo, se prohíbe enviar avisos de incremento o reducción de precios a competidores y es obligatorio no aceptar la recepción de listas con incrementos o reducciones de precios procedentes de competidores. Asimismo, es obligatorio abstenerse de cualquier intercambio de listas de precios con competidores.

No obstante, se podrá obtener información relacionada con los precios y condiciones de ventas de terceros, pero a partir de fuentes legales diferentes a un competidor (clientes, fuentes públicas etc.).

**2.-** Se prohíbe cualquier asignación o restricción de territorios de ventas entre competidores.

Las empresas del grupo Acerinox prohíben cualquier acuerdo sobre las ventas, ya sean promesas de abstención de venta o limitación de las mismas para un mercado geográfico o territorio. No obstante, esta prohibición está sujeta a excepciones formalmente válidas de acuerdo con el derecho de la competencia. Por ello, se prohíbe cualquier compromiso de abstención de competencia en un mercado geográfico concreto salvo si existe una excepción legalmente válida.

**3.-** Está prohibido cualquier reparto del mercado entre competidores (los acuerdos sobre volúmenes de ventas o cuotas).

Las empresas del grupo Acerinox prohíben el reparto del mercado, ya que se trata de una infracción especialmente grave. En consecuencia, es

obligatorio evitar compromisos relacionados con el volumen de ventas y el porcentaje de cuota de mercado, prohibiéndose cualquier acuerdo con competidores en esta materia.

Igualmente, se prohíbe establecer acuerdos con competidores para limitar el suministro de productos o servicios con la finalidad de incrementar precios o estabilizar el mercado.

**4.-** Está prohibido cualquier acuerdo con los competidores que limite la producción o la capacidad existente.

Las empresas del grupo Acerinox prohíben cualquier compromiso con competidores mediante el que se acuerden niveles específicos de producción o de capacidad. Es decir, es ilegal acordar con competidores el volumen máximo o mínimo permitido de producción, así como, acordar no abrir nuevas plantas de producción o limitar sus capacidades de producción existentes.

**5.-** Está prohibida toda asignación de clientes o de ciertas categorías de clientes entre competidores.

Las empresas del grupo Acerinox prohíben cualquier compromiso entre competidores tanto para vender como para abstenerse de vender a un cliente o a una categoría de cliente. En consecuencia, está prohibido aceptar compromisos en los que las empresas del grupo Acerinox se comprometen a no vender un producto determinado a los clientes del competidor si estos se comprometen a no vender otro tipo de producto a los clientes de las empresas del grupo.

Igualmente, está prohibido cualquier acuerdo con competidores para abstenerse de comercializar o vender sus productos o servicios para algunas categorías de clientes, así como cualquier acuerdo con competidores para boicotear, discriminar o negarse a vender a un cliente determinado.

**6.-** Está prohibido recolectar, conservar o publicar información sensible referente a nuestros competidores que haya sido obtenida ilegalmente.

**7.-** Por último, será siempre obligatorio que los empleados consulten a los asesores legales de las empresas del grupo Acerinox antes de llegar a cualquier acuerdo o reunirse con tal fin con alguno de nuestros competidores, verificando de esta manera que dicho acuerdo sea legal, obteniendo asesoramiento adecuado sobre su aplicabilidad. De este asesoramiento se dejará especial constancia.

Del mismo modo se informará al inmediato superior de cualquier reunión o contacto mantenido con personal de la competencia.

### **III. RELACIONES CLIENTE-PROVEEDOR O COMPETENCIA VERTICAL**

Las relaciones comerciales entre las compañías de acero, sus suministradores de materias primas y sus propios clientes se encuentran también sujetas al derecho de la competencia. Al contrario que los acuerdos entre competidores, algunos acuerdos con clientes o proveedores son necesarios, apropiados y acordes al derecho de competencia. Los intereses de los productores de acero, sus suministradores y los clientes, son en principio distintos. Sin embargo, las compañías productoras de acero pueden tener intereses y concordancias similares a las de algunos de sus proveedores y cuando esto ocurra las compañías deben consultar a sus asesores legales con motivo de este tipo de vínculos.

La capacidad negociadora entre proveedores y compradores es legalmente considerada como irrelevante, aunque no en todos los supuestos. Por ello, el Comité de Dirección de Acerinox, S.A., para esta empresa y las demás empresas del grupo, ha aprobado las siguientes directrices en esta materia:

- 1.-** Están prohibidos acuerdos entre compañías productoras de acero contra proveedores, tales como precios de pago, formas de pago o boicoteos a un proveedor.
- 2.-** Está prohibido fijar el precio de reventa o el margen de beneficio, así como el descuento a su cliente/distribuidor. Igualmente, se prohíbe cualquier coacción, intimidación o amenaza de cualquier clase (como suspender pagos) para fijar precios.
- 3.-** Está prohibido obligar o impedir al cliente revender su producto en un territorio determinado, en el que se podría vender lícitamente.
- 4.-** Acuerdos de distribución exclusiva.

Se prohíben acuerdos exclusivos de larga duración con empresas que no lo sean del Grupo, ya sean de compra, de venta o para limitar el territorio, cuando se cuente con una cuota de mercado relativamente elevada. Todo ello, puede ser interpretado como una restricción de la competencia en el mercado relevante.

- 5.-** Prohibición de prácticas discriminatorias.

Está prohibido ofrecer precios, tarifas, descuentos o formas de pago a clientes de la misma clase y para el mismo producto que sean discriminatorios. Sin embargo, no se considerarán discriminatorios, si existe una justificación económica como pueden ser ahorros de coste, volumen de compras, servicios promocionales, intereses estratégicos, condiciones contractuales etc.

#### **6.- Ventas vinculadas.**

Está prohibido imponer condiciones al establecimiento de relaciones comerciales, como por ejemplo obligar a aceptar servicios adicionales que no guardan relación con el servicio o producto principal y sin justificación alguna.

Igualmente, se prohíbe obligar al cliente a comprar un producto para poder adquirir otro distinto.

En cualquier caso, antes de adoptar un acuerdo mínimamente conflictivo se deberá consultar la situación con el asesor legal que revisará la situación y aconsejará un proceder legal.

## **IV. CONDUCTA DE LOS REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO ACERINOX EN LOS FOROS, CONVENCIONES, REUNIONES O ASAMBLEAS SECTORIALES**

En las reuniones y eventos en los que se coincide con competidores el cumplimiento de la normativa en materia de competencia es de suma importancia. Sus miembros deben estar familiarizados y cumplir con las Directrices de Cumplimiento Antimonopolio, que están disponibles en <http://www.worldsteel.org/about-us/antitrust.html>, asegurándose así el cumplimiento con la normativa en materia de competencia y antimonopolio en las reuniones. A continuación, resumimos lo que “se debe” y “no se debe” hacer en tales reuniones y eventos:

Se debe:

- Seguir el orden del día y limitar las discusiones y preguntas al mismo.
- Revisar todas las presentaciones propuestas con el personal del ente organizador antes de la reunión.

- Si hay alguna duda, preguntar al representante o al asesor legal del ente organizador antes de formular la pregunta o sacar un tema ante el grupo.

No se debe:

- Discutir sobre actuales o futuros precios, fijación de precios o cualquier componente del precio.
- Discutir sobre la actual o futura: salida de producción, la capacidad utilizada, capacidad utilizada usando información no pública, capacidad deseada, niveles de capacidad utilizados, capacidad coordinada, los aumentos o disminuciones de la salida de producción.
- Discutir de la distribución geográfica, de los productos de mercado y de los clientes o tipos de clientes.
- Discutir de acciones concertadas que involucren costes (incluyendo acuerdos frente a proveedores).
- Discutir sobre los futuros precios de las materias primas, la fijación de precios o negociación de estrategias.
- Discutir sobre cómo responder a los aumentos de precios u otros cargos de proveedores o de si trasladar o como trasladar cualquier coste a los clientes.
- Discutir sobre las acciones comerciales contempladas o quejas sobre flujos comerciales.
- Discutir sobre las próximas estrategias comerciales específicas o planes de las compañías que no sean públicos.

## **V. CONCIENCIACION DEL GRUPO EN LA PRACTICA DIARIA**

**1.-** Las conspiraciones monopolistas pueden ser legalmente inferidas de notas, avisos o consejos equivocados o desacertados. Incluso comentarios hechos en reuniones o en e-mails, aunque bien intencionados, pueden ser malinterpretados y hacerse un mal uso de ellos. En consecuencia, el grupo Acerinox prohíbe realizar recomendaciones, insinuaciones o cualquier otra clase de información velada o ambigua a sus empresas sobre asuntos delicados o prohibidos en términos de competencia.

**2.-** Por ello y teniendo en cuenta que cualquier documento es potencialmente confiscable durante inspecciones imprevistas llevadas a cabo por autoridades de competencia, se prohíbe el uso de palabras o

términos inapropiados en las comunicaciones internas o externas, ya que pueden ser malinterpretados o ser tenidos como prueba de un propósito anticompetitivo (especialmente cuando estén relacionadas con cualquiera de los competidores o con la conducta de las empresas del grupo Acerinox en el mercado).

**3.-** Los empleados no solamente están obligados a cumplir con la normativa derivada del derecho de la competencia, sino que deben también ser vistos cumpliéndola en todo tiempo y toda circunstancia. Es esencial que den ejemplo en los asuntos relacionados con la competencia de tal manera que las actividades legalmente aceptadas y aprobadas no sean nunca usadas para ocultar o enmascarar conductas anticompetitivas.

## **VI. POLITICA DE CONSERVACION DE DOCUMENTOS EN CASO DE INSPECCIÓN**

---

**1.-** Los empleados están obligados a cooperar con las autoridades de competencia, poniendo a disposición de la autoridad de competencia toda la información relacionada con el objeto de dicha investigación.

**2.-** En consecuencia, aunque la práctica habitual en las empresas tras un periodo aceptable de tiempo sea eliminar todo tipo de documentos para ganar espacio, es prudente conservar siempre aquéllos que puedan ser útiles para cualquier investigación judicial futura (por ejemplo, anuncios de aumentos de precios de competidores procedentes de clientes, fuentes de información concernientes a los competidores, antecedentes comerciales sobre acuerdos específicos, etc.). Es decir, cuando se inicia una investigación, ciertos documentos pueden ayudar a probar la diligencia con la que han actuado las empresas evitando así la imposición de multas. Por lo tanto, los empleados no deben destruir información competitivamente sensible (incluso en ocasiones la falta de información puede considerándose como resistencia a investigaciones de competencia).

## **VII. INCUMPLIMIENTO DE LA POLITICA**

---

**1.-** La violación de las leyes de competencia se considera en todos los lugares una infracción muy seria con graves consecuencias, tanto para la empresa (multas elevadas, denuncias por daños, reputación, etc.) como para todo empleado implicado en dicha violación, llegándose en algunos casos a la privación de libertad. Igualmente, la negativa a cooperar, el ocultar o el destruir documentos puede ser considerado delito.

**2.-** Los empleados de las empresas del Grupo Acerinox que incumplan lo dispuesto en las normas legales aplicables y que incumplan lo establecido

en estas Instrucciones serán sancionados por la empresa de acuerdo con la legislación laboral aplicable

## VIII. DECLARACIONES RESPONSABLES

---

1.- Los principales ejecutivos de las compañías del Grupo y las demás personas que se determinen por el Comité de Dirección de Acerinox, S.A., y que se relacionan en el Anexo I, deberán manifestar por escrito su acatamiento a esta Instrucción.

2.- De acuerdo con el texto que se incluye en el Anexo II, presentarán una declaración responsable semestral de que se ha dado cumplimiento a lo dispuesto en el contenido de esta instrucción.

## IX. REGISTRO

---

1.- Las anteriores declaraciones serán conservadas en la sede de Acerinox, S.A.

2.- En cualquier caso, ante la duda en la interpretación de esta Instrucción o ante cualquier contacto con la competencia se recomienda informar y pedir asesoramiento a los asesores legales o/y al inmediato superior.

**Órgano de aprobación:** Secretario General con el visto bueno del Consejero Delegado de Acerinox, S.A.

**Fecha aprobación:** 7 de diciembre de 2018

**Realizado por:** Secretario General

**ID de la norma:** COM/05

**Versión:** 2/2018

**Fecha de última revisión:** 6 de julio de 2017