

# Legislación sobre competencia

## Introducción

---

La finalidad de la legislación sobre competencia es asegurar una competencia justa y eficaz para promover el crecimiento y la innovación en beneficio de los clientes. En ese sentido, Rexel actúa conforme a toda la legislación y normativas aplicables. Esto incluye la legislación y normativas relativas a la legislación sobre competencia.

### – EN PARTICULAR, REXEL SE COMPROMETE A:

1. Tomar decisiones comerciales independientemente de otras partes interesadas del mercado (proveedores, clientes o competidores)
2. No participar en acuerdos que limiten la competencia (por ejemplo: acuerdos que supondrían la reducción o eliminación de la competencia en un mercado)
3. No abusar de una posición dominante
4. Notificar a la autoridad competente en materia de competencia previamente a cualquier operación de desinversión o adquisición que superen unos umbrales de facturación predeterminados.

Estos principios se describen con más detalle en la Guía de la Legislación sobre competencia.

Rexel desea que todos sus empleados conozcan, entiendan y pongan en práctica el contenido de esta Guía.

Si tienes alguna preocupación, no dudes en hacérsela saber. Habla con el director de tu departamento, con el Departamento Jurídico del Grupo o el Departamento Jurídico de tu Zona, ponte en contacto con [compliance@rexel.com](mailto:compliance@rexel.com) o utiliza el formulario de avisos de ética que encontrarás en la siguiente dirección: <https://www.rexel.com/en/ethical-alert/>

## Cárteles

---

### – CÓMO ACTUAR CON LOS COMPETIDORES

Cada empresa debe desarrollar su propia estrategia comercial y actuar con independencia de sus competidores, proveedores, clientes y partes interesadas.

Todo acuerdo o entendimiento entre competidores cuyo objetivo o efecto sea la restricción de la libre competencia está prohibido. Esto puede incluir acuerdos que:

- › Fijen precios u otras condiciones contractuales (p. ej., garantías, condiciones de pago, etc.);
- › Limiten la libertad de otros agentes del mercado para competir (p. ej., limitando el acceso al mercado, el desarrollo o la inversión);
- › Asignen clientes, mercados o fuentes de suministro.

No importa la forma del acuerdo, que no tiene que suscribirse por escrito ni formalizarse de ninguna otra forma. Incluso un simple intercambio oral de información puede ser considerado un cártel.

– **SÍ**

✓ – Obtener información sobre mercados y/o competidores de fuentes públicas independientes

✓ – Hablar sobre información general y pública del mercado y/o los competidores

– **NO**

✗ – Participes en acuerdos, debates o intercambios información comercial sensible (“información sensible”) con competidores sobre:

› Precios, términos y condiciones de venta y compra, incluidas rebajas y descuentos

› Márgenes, beneficios y costes

› Cuotas de mercado

› Volúmenes de ventas

› Clientes (nombre, solvencia, condiciones de pago)

› Información sobre ofertas de licitaciones

✗ – Acuerdes con competidores precios u otras condiciones comerciales para tus proveedores o clientes

✗ – Acuerdes con un competidor favorecer o eliminar a otro competidor

✗ – Acuerdes con un competidor no comerciar con ciertos proveedores o clientes

✗ – Acuerdes con un competidor compartir las ventas, productos, territorios, clientes o proveedores

## Asociaciones comerciales y otras interacciones

---

Organizar y participar en ferias y exhibiciones comerciales y asociaciones profesionales con competidores puede ser algo legítimo y útil para el negocio.

– **PRESTA ATENCIÓN A**

No obstante, las asociaciones comerciales y profesionales pueden ser utilizadas para prácticas contrarias a la competencia y conducir a sanciones por parte de las autoridades en materia de la competencia.

[Por ello, debes tener cuidado cuando asistas a estas reuniones y cumplir la legislación sobre competencia.](#)

– **SÍ**

✓ – Obtén aprobación interna previa antes de darse de alta en una asociación comercial y asegúrate de que existe un código de conducta para sus miembros

✓ – Obtén y revisa el orden del día con antelación a cualquier reunión de la asociación comercial

✓ – Obtén y revisa una copia de las actas de la reunión tras el evento

✓ – Habla sobre cuestiones permitidas en las reuniones de la asociación comercial, como información de dominio público, información histórica, nuevas normas técnicas, técnicas de innovación y otras cuestiones relativas a proyectos legislativos o normativos

✓ – Registra por escrito cualquier discrepancia entre el orden del día y el contenido de la reunión y abandona una reunión si se intercambia información sensible

✓ – Si la asociación comparte información estadística, asegúrate de que dicha información es amplia, agregada, histórica y que no permite identificar a empresas concretas

– **NO**

✗ – Compartas ni hables sobre información sensible

✗ – Asistas a “reuniones paralelas” que se celebren antes o después de la reunión ni hables sobre información sensible (pausas para el café, almuerzos y conversaciones en debates en grupo)

## Abuso de una posición dominante

---

### – ¿CÓMO ACTUAR CUANDO SE ENCUENTRA EN UNA POSICIÓN DOMINANTE?

## La legislación sobre competencia prohíbe las prácticas abusivas por parte de empresas en una posición de mercado dominante.

Una posición dominante no se define simplemente por la cuota de mercado, sino por la clasificación como líder de mercado. Habitualmente, se considera que una empresa se encuentra en una posición dominante si tiene una cuota de mercado superior al 40 %, pero incluso una cuota de mercado del 15 % puede considerarse dominante si se trata del mayor agente en un mercado fragmentado. Determinar la posición de dominancia en un mercado de una empresa implica un análisis detallado y en profundidad en estrecha colaboración con el Departamento Jurídico.

No es ilegal encontrarse en una posición dominante, pero sí es ilegal abusar del poder sobre el mercado para impedir o limitar la competencia.

Prácticas consideradas legítimas para una empresa que no está en una posición dominante pueden ser ilegales cuando las lleva a cabo una empresa en una posición de mercado dominante.

### – SÍ

✓ – Niéguate a vender a un cliente si tienes una razón objetiva y justificada para ello.

### – NO

✗ – Ofrezcas descuentos de fidelidad que empujen al cliente a adquirir productos

✗ – Utilices “ventas vinculadas”, es decir, la práctica de vender un producto sólo bajo condición de que el comprador adquiera otro producto

✗ – Ofrezcas servicios desiguales a clientes similares sin justificación objetiva

✗ – Impongas obligaciones de exclusividad a proveedores y clientes.

## Fusiones y adquisiciones

---

En aquellas situaciones en las que dos o más empresas previamente independientes se fusionan, se produce una adquisición o desinversión, o cuando crean una empresa conjunta, debe consultarse al departamento jurídico para comprobar la aplicabilidad de la legislación sobre competencia.

### – VIGILANCIA

Las autoridades en materia de la competencia supervisan estas operaciones ya que pueden afectar a la competencia en un mercado dando lugar o fortaleciendo una posición dominante.

A partir de ciertos umbrales de facturación, es necesario notificar a las autoridades en materia de la competencia relevantes para obtener una autorización previa para la realización de estas actividades.

La ausencia de notificación puede traducirse en sanciones y la denegación de la decisión de fusión, adquisición o desinversión.

### – SÍ

✓ – Informa y colabora con el Departamento Jurídico antes de tomar cualquier decisión clave sobre fusiones y

## adquisiciones

✓ – Evalúa los riesgos de competencia relacionados con la empresa objetivo (litigios presentes o pasados, multas, sanciones, autorizaciones de fusión y adquisición anteriores concedidas a la empresa objetivo y copias de cualquier operación previa de fusión y adquisición o desinversión, etc.),

✓ – Notifica a las autoridades en materia de la competencia correspondientes previamente a cualquier operación de desinversión o adquisición que supere umbrales de facturación determinados.

✓ – Respeta los compromisos con las autoridades en materia de la competencia.

### – NO

✗ – Comiences un proceso de fusión, adquisición o desinversión sin consultar al Departamento Jurídico

✗ – Reveles o des acceso a información sensible durante el proceso de debida diligencia previo a una fusión, adquisición o desinversión sin autorización previa del Departamento Jurídico

✗ – En caso de notificar a una autoridad en materia de competencia, intercambiar la información sensible antes de la aprobación formal por parte de dicha autoridad

## Riesgos y sanciones

---

Las multas por infracciones de la legislación sobre competencia son cuantiosas y pueden aplicarse tanto a personas físicas como a empresas. La buena fe o el desconocimiento no se considerarán como justificación o excusa para la infracción de la legislación sobre competencia.

### – SANCIONES Y CONSECUENCIAS PARA EMPRESAS

› Multas de hasta el 10 % de la facturación del Grupo

› Impacto negativo sobre la imagen y la reputación de la empresa

› Cualquier acuerdo que infrinja las normas de competencia será nulo

› La empresa ya no podrá participar en licitaciones para el sector público

› Las víctimas de prácticas contrarias a la competencia pueden reclamar daños

› Otros costes pueden incluir costes de litigio, interrupción de la actividad comercial y obstáculos potenciales para oportunidades de negocio y adquisiciones

### – PENAS CRIMINALES APLICABLES A LAS PERSONAS FÍSICAS IMPLICADAS

Aquellos individuos declarados culpables por prácticas contrarias a la competencia pueden enfrentarse a largas penas de prisión o a una sanción económica.

## Comunicación con las autoridades en materia de la competencia

---

Es primordial contestar a cualquier petición de las autoridades en materia de la competencia en el plazo límite establecido y pedir siempre apoyo al Departamento Jurídico del Grupo y a su departamento jurídico.

### – CUÁNDO CONTACTAR CON EL DEPARTAMENTO JURÍDICO

1. En caso de cualquier contacto o comunicación (oral, escrita o electrónica) con una autoridad en materia de competencia relativa a las siguientes peticiones:
2. > Inspecciones sorpresa
3. > Investigaciones
4. > Cuestionarios
5. > Fusiones y adquisiciones
6. Por favor, contacta INMEDIATAMENTE con el Departamento Jurídico del Grupo o su departamento jurídico.

## Contactos

---

Rexel da importancia a todas las inquietudes legítimas relacionadas con la ley sobre la competencia.

### – TUS PREGUNTAS

Si deseas hacer alguna pregunta, en caso de creer que las leyes y normativas en materia de la competencia no están siendo respetadas:

Habla con el director de su departamento, con el Departamento Jurídico del Grupo o el Departamento Jurídico de su Zona, ponte en contacto con [compliance@rexel.com](mailto:compliance@rexel.com) o utiliza el formulario de avisos de ética que encontrarás en la siguiente dirección: <https://www.rexel.com/en/ethical-alert>

Se adoptan todas las medidas posibles para respetar la confidencialidad y la seguridad de la información comunicada, de conformidad con las condiciones descritas en la [Guía de Ética](#).