

**BEFESA**



# **Política Antimonopolio**

Aprobada: Diciembre 2014  
Actualizada: Octubre 2018

## 1. Objetivo y alcance

Uno de los principios fundamentales de Befesa y sus filiales y sociedades de su grupo de empresas (en adelante, “**Befesa**” o “**la Empresa**”) es el estricto cumplimiento de toda la legislación y normativa que le afecta, así como mantener altos estándares de carácter ético a la hora de conducir sus negocios.

La dirección de Befesa está firmemente convencida de que una política que asegura una justa competencia es beneficiosa no sólo para sus intereses y los de sus empleados y otros interesados, sino también para su propio interés social. Por lo tanto, la política de Befesa consiste en cumplir de forma estricta y en todos los aspectos con las normas y con la legislación relativa a Competencia (legislación antimonopolio), que persiguen proteger una competencia justa frente a cualquier tipo de comportamiento anticompetitivo.

Los Reglamentos Comunitarios en materia de Competencia, de aplicación a todos los países miembros de la Unión Europea, y, por tanto, también a España, son de aplicación inmediata y tienen carácter vinculante para todos los directores, responsables y empleados (“**Empleados**”) de Befesa.

## 2. El cumplimiento de la legislación en materia de competencia es incondicional y responsabilidad personal de cada empleado

Es política incondicional de Befesa el completo cumplimiento de todas las normas aplicables en materia de Competencia, en cualquier parte del mundo, así como fomentar el cumplimiento de la misma en Befesa y sus filiales.

La presente guía contiene las reglas básicas de la legislación sobre Competencia, que aplican en las principales jurisdicciones en las que Befesa está activa (“**Reglas Básicas**”).

Todos los empleados de la Empresa deberán conocer bien y cumplir estrictamente las Reglas Básicas y las normas específicas en materia de Competencia que aplican en las más relevantes jurisdicciones en las que Befesa opera. Cada Empleado será personalmente responsable de cumplir de forma íntegra con las Reglas Básicas y la normativa específica de aplicación. El incumplimiento de estas normas será considerado muy estrictamente por la Dirección de Befesa y conllevará consecuencias personales para los Empleados afectados.

### 3. Consecuencias graves del incumplimiento de la legislación en materia de Competencia

El incumplimiento de la legislación sobre Competencia podrá tener consecuencias de carácter grave.

- Las autoridades de Competencia pueden imponer sanciones muy relevantes en aplicación de la normativa en esta materia, especialmente la que prohíbe el establecimiento de cárteles entre empresas. De acuerdo con los Reglamentos Comunitarios y la legislación española al respecto, es posible imponer una sanción a la empresa por hasta un importe del 10% de su volumen de negocios anual consolidado. Incluso, si un acuerdo ilegal afecta exclusivamente a un producto determinado de entre muchos, la sanción se calculará teniendo en cuenta el volumen total de negocios de la empresa y todos sus productos. Asimismo, el incumplimiento de la legislación sobre Competencia que afecte a más de un estado podría ser sancionado (y a menudo lo es) en varios países de forma paralela. La mayor multa impuesta por la Unión Europea contra una empresa líder de ascensores que estaba implicada en un cártel ascendió a 479 millones de euros. La segunda cantidad más elevada a la que ha ascendido una sanción ha sido de 462 millones de euros y fue impuesta a una empresa de vitaminas por el mismo motivo. Las autoridades antimonopolio estadounidenses también le impusieron a su vez una sanción similar. Este tipo de penalización ha crecido constantemente durante los últimos años y el nivel que ha alcanzado pone en peligro de existencia a las empresas implicadas en este tipo de ilegalidad.
- Además de las multas, aquellas empresas que incumplan la legislación en materia de Competencia podrán ser demandadas por terceras partes (por ejemplo, los clientes), por daños y perjuicios, si estas partes se han visto afectadas por esta actividad ilegal, directa o indirectamente. Un ejemplo de esto sería el coste total (multas en varios países, abono de daños a los clientes) que supuso la persecución de la empresa líder de vitaminas por el cártel mencionado, que ascendió a 3,8 mil millones de euros. Mientras que en Europa (a diferencia de EE.UU.) no se han dado con frecuencia las demandas por daños y perjuicios, las autoridades europeas que regulan la legislación antimonopolio empezaron hace algunos años a fomentar este tipo de reclamaciones (denominadas con frecuencia "ejecución privada"), y se ha podido comprobar un importante aumento de tales demandas, tanto en número como en las cantidades reclamadas.
- La reputación de la Empresa puede verse seriamente dañada si se hiciera público que la Compañía o sus Empleados han infringido la normativa en materia de Competencia.
- El pago de multas, daños y perjuicios y otros gastos relacionados, así como la publicidad desfavorable resultante del incumplimiento de la legislación en materia de Competencia, podría poner en peligro la supervivencia a largo plazo de la Empresa.

Por lo tanto, la dirección de la Empresa no permitirá ningún tipo de comportamiento por parte de los Empleados que no cumplan íntegramente las Reglas Básicas o la normativa en materia de Competencia. Todo empleado que incumpla las Reglas Básicas o la normativa en materia de Competencia deberá enfrentarse a acciones disciplinarias (que podrían suponer incluso el despido procedente inmediato).

- Algunos países, como EE.UU. y Reino Unido, imponen además sanciones penales contra empleados implicados en acuerdos que supongan la violación de la legislación en materia de Competencia. El proceso penal no solo incluye multas personales (además de las multas impuestas a las empresas), sino también penas de prisión con diferentes duraciones (en EE.UU. lo habitual es una condena a un año de prisión, pero puede ser de hasta 3 años, y, en Alemania, las licitaciones fraudulentas suponen un delito que podría conllevar la prisión).

En España, se impone la pena de prisión, de entre seis meses y dos años, o una multa de entre doce y veinticuatro meses para aquellas personas que, mediante el uso de violencia, intimidación, amenaza o engaño, intenten alterar los precios de productos, bienes, servicios u otro tipo de bienes muebles e inmuebles.

Las cláusulas contrarias a la normativa en materia de Competencia son nulas, lo cual podría anular la totalidad del contrato e invalidar su aplicación. Así, empresas que no estén cómodas con un contrato recurren a argumentos relativos a incumplimientos de la otra parte en materia de Competencia para no cumplir sus propias obligaciones contractuales.

#### **4. Ya no hay puerto seguro**

Ya no hay puerto seguro. Un gran número de jurisdicciones (hasta 100 en la actualidad), incluso en Asia (como China, la India, Corea del Sur, etcétera), han aprobado la aplicación de la legislación antimonopolio. Y lo que es más importante, el incumplimiento de la legislación antimonopolio es cada vez más perseguido y ejecutado por las autoridades de los países.

Por otra parte, este tipo de comportamientos en los negocios, que podría ser legal en algunas jurisdicciones concretas, pueden ser contrarias a las normas sobre Competencia en otros países. Es de destacar que para considerar una infracción de las normas en materia de Competencia es suficiente tener en cuenta el mero efecto que la conducta puede ocasionar en otros mercados. Por ejemplo, en una economía global, incluso las acciones realizadas fuera de Europa o EE.UU. podrían causar impacto en estas regiones y, como consecuencia, verse afectadas por la estricta legislación antimonopolio de Europa o EE.UU. Por tanto, todos los Empleados – incluso en países que no posean o que apenas ejecuten esta legislación antimonopolio - deben cumplir las Reglas Básicas.

## 5. Ya no existen los "buenos amigos" – Programa de clemencia

En Europa el instrumento más efectivo para detectar el incumplimiento de la legislación antimonopolio y ejecutar su cumplimiento es el Programa de Clemencia. Tanto Estados Unidos como la mayor parte de los Estados miembros de la Unión Europea, entre los que se encuentra España, han adoptado políticas similares

El principio subyacente de los programas de clemencia consiste en aportar información a la autoridad competente sobre un acuerdo de cártel que hasta ese momento no era conocido por dicha autoridad, y que le sirva de apoyo en la persecución de otras partes de dicho acuerdo. El informador será inmune frente a la persecución u obtendrá importantes beneficios que tendrán como resultado la reducción de las multas. La mayor parte de las investigaciones relacionadas con cárteles en los últimos años por parte de la Comisión Europea se desencadenaron porque alguien "dio el soplo" e informó a la Comisión a cambio de recibir inmunidad frente a multas.

Por lo tanto, los Empleados deben ser conscientes de que existe una gran posibilidad de que, en algún momento, las agencias competentes detecten cualquier tipo de incumplimiento de la legislación antimonopolio. Gracias a los programas de clemencia, la probabilidad de que el incumplimiento de la legislación antimonopolio pase desapercibido durante un amplio período de tiempo es mínima.

## 6. Las tres reglas principales de la legislación antimonopolio.

Sin perjuicio de algunas diferencias específicas y a efectos prácticos, la legislación antimonopolio puede reducirse a tres reglas fundamentales:

- No coordinar en modo alguno el comportamiento en el mercado con (potenciales) competidores.
- No restringir irrazonablemente la libertad comercial de los clientes o los proveedores mediante ningún tipo de contrato de venta o de suministro.
- No hacer mal uso del propio poder de mercado para excluir del mismo a otros competidores o impedir su participación sin razón justificada o de alguna otra forma manipular el mercado.

Además de estas reglas básicas que hacen referencia a la conducta mercantil de las personas o entidades en cuestión, la mayoría de las legislaciones antimonopolio cuentan con unas disposiciones que se encargan de los cambios estructurales en los mercados causados por las fusiones o por la adquisición de otras empresas o negocios. La presente guía sólo se refiere de una manera superficial a la normativa que regula las adquisiciones y fusiones, ya que las reglas de aplicación varían mucho según las diferentes jurisdicciones.

## 7. Acuerdos, prácticas concertadas, decisiones y recomendaciones

La legislación antimonopolio no prohíbe únicamente aquellos acuerdos que tienen una finalidad o efecto anticompetitivo, sino también las prácticas concertadas, decisiones y recomendaciones de las asociaciones comerciales, o cualquier otro compromiso que tenga un efecto similar.

A efectos de la legislación antimonopolio, el término acuerdo posee un significado muy amplio. Los "acuerdos" pueden ser escritos u orales, firmados o no, y jurídicamente vinculantes o no. Esto quiere decir que los "acuerdos informales" son también acuerdos dentro del contexto de la legislación antimonopolio. En algunos casos recientes, se han descubierto correos electrónicos que han revelado la existencia de acuerdos anticompetitivos.

Por otra parte, desde el punto de vista de las autoridades antimonopolio, el hecho de que una empresa haya tenido únicamente una participación limitada en la negociación de un "acuerdo", que no tenga un compromiso total con tal "acuerdo", o que haya participado únicamente bajo la presión de otras empresas, no quiere decir que no sea parte de este acuerdo. Asimismo, inmediatamente después de otorgar un acuerdo anticompetitivo, se estaría violando la legislación antimonopolio, incluso si nunca se lleva a la práctica en el mercado.

Los acuerdos anticompetitivos también quedan prohibidos si no alcanzan el nivel de "acuerdo", pero sin embargo toman la forma de "prácticas concertadas". Una práctica concertada tiene lugar si dos o más empresas intercambian sus perspectivas o visiones o cualquier tipo de información sobre su pasado o sobre sus intenciones de comportamiento en el mercado, o si una de las partes trata de influir sobre la otra para que actúe de algún modo determinado. Como consecuencia, los incrementos de precio o las iniciativas de mercado nunca deberían discutirse o ser anunciados a los competidores. Por el contrario, no se da el caso de una práctica concertada si únicamente se observa y analiza la conducta mercantil de los competidores y se extraen conclusiones de ella, para así poder determinar el modo en que la empresa debe responder a los movimientos que sus competidores realizan dentro del mercado.

Obviamente, la prohibición de estos acuerdos anticompetitivos se extiende además a decisiones, reglas o recomendaciones de asociaciones comerciales, ya que, si se considera ilegal que las empresas realicen acuerdos sobre sus precios, es necesario que también se considere ilegal que las empresas establezcan una asociación comercial y que, a través de ella, se adopten decisiones o recomendaciones sobre los precios de las empresas.

## 8. Contacto con los competidores en general

- No se deberá tener ningún tipo de contacto con los competidores a menos que sea estrictamente necesario. Es obligatorio que la empresa defina su propia estrategia de mercado de un modo independiente. Cualquier tipo de contacto constituiría un motivo sospecha para las autoridades que se encargan de la competencia. Sin embargo, no existe prohibición alguna de observar la conducta de los competidores y, de forma independiente, tenerla en cuenta a la hora de diseñar una estrategia de mercado propia.
- Conviene tener cuidado a la hora de mantener correspondencia con los competidores (incluido mediante correo electrónico). Lo idóneo es redactarla como si las autoridades antimonopolio fuesen a leerla. Es necesario revisar y redactar con cautela las actas de las reuniones que se lleven a cabo con los competidores (especialmente de asociaciones comerciales), para evitar cualquier tipo de interpretación errónea relacionada con una coordinación ilegal entre la empresa y sus competidores.

## 9. Se prohíbe la coordinación de precios

- No se deberá tratar (o acordar) con los competidores ningún tipo de precio o de elemento relacionado con los precios. Los acuerdos sobre los precios (ya sea explícito o implícito, incluidas las prácticas concertadas) se consideran el incumplimiento más grave de la legislación antimonopolio, y son inapropiados bajo cualquier circunstancia. Se incluyen dentro de esta categoría los precios mínimos, precios objetivos, iniciativas sobre los precios, aumentos de precio, recargos y otros elementos individuales sobre el precio, descuentos o rebajas.
- No estará permitido informar a los competidores sobre los precios o sobre cualquier tipo de incremento o reducción que se tenga intención de llevar a cabo. No obstante, es posible informar a los clientes actuales y potenciales durante el curso normal de las actividades comerciales.
- Se deberá evitar cualquier afirmación crítica sobre la política de precios de los competidores (como por ejemplo "la Empresa A no cuenta con una disciplina de precios"), para evitar cualquier tipo de mala interpretación de la misma por parte de las autoridades de Competencia.
- No se deberán tratar (ni, especialmente, acordar) los precios de compra con otros competidores.
- Por último, no se permitirá establecer acuerdos de compra conjunta o de venta conjunta con los competidores, sin antes haber recibido asesoría legal, ya que tales acuerdos sólo se autorizan frente a unas condiciones muy estrictas y dependiendo de las circunstancias de cada caso individual.

## **10. Se prohíbe coordinar aspectos de reparto de mercado, capacidad, producción o volumen de ventas.**

- No se deberá tratar con los competidores la opción de limitar la producción, fijar cupos de producción o limitar la distribución de productos o servicios.
- No estará permitido tratar con los competidores la posibilidad de dividir algún tipo de mercado, por ejemplo, por territorio, por clientela, por producto o por industria.
- No tratar con los competidores la posibilidad de salir de un mercado o cerrar una planta. Acordar con los competidores el cierre de una planta o la limitación de la capacidad de producción de la misma constituye una actividad ilegal. Los contratos de suministro con los competidores relacionados con el cierre (planificado) de una planta debe ser revisada por el departamento legal de la Empresa - o por un despacho legal externo a determinar por el departamento legal de la Empresa- antes de comenzar con las negociaciones.
- No se podrán aplicar condiciones desiguales a terceros contratantes para servicios equivalentes, ya que esto supondría una desventaja competitiva para estas terceras partes.
- No se subordinará la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

## **11. La licitación fraudulenta es uno de los delitos más graves de la competencia**

- No se deberá tratar sobre licitaciones u ofertas con competidores sin consulta previa al departamento legal de la Empresa o a un asesor legal externo determinado por dicho departamento. En algunos países (como Alemania, Reino Unido y EE.UU.), este tipo de licitación supone una actuación fraudulenta, tipificada como delito.

## **12. Intercambio de información con otros competidores**

- No estará permitido compartir información sensible desde un punto de vista comercial con otros competidores, incluido precios, ventas e información sobre cuotas de mercado. Los sistemas de intercambio de información de forma anónima y de carácter histórico serán aceptables en algunas condiciones específicas. No obstante, el establecimiento o acceso a tales sistemas está sujeto a la aprobación previa por parte del departamento legal de la Empresa o requiere "luz verde" por parte de un asesor legal externo designado por dicho departamento. Esto también es aplicable a los sistemas de información organizados por terceras partes (particularmente asociaciones comerciales o proveedores de servicios) a los que se desee acceder.

## **13. Acuerdos legales con competidores**

- Se debe solicitar al departamento legal de la Empresa, o a un asesor legal externo designado por dicho departamento, la revisión de cualquier propuesta de acuerdo con un competidor antes de iniciar la negociación con una tercera parte (incluido el propio competidor). Es posible, bajo una serie de condiciones concretas, llevar a cabo acuerdos con los competidores, tales como acuerdos de cofabricación, de intercambio, de I+D conjunta o de especialización. Sin embargo, especiales circunstancias de mercado o determinadas cláusulas podrían hacer que dicho acuerdo fuera ilegal.

## **14. Las asociaciones comerciales suponen un riesgo continuo de incumplimiento de la legislación antimonopolio**

- Será preciso controlar exhaustivamente las reuniones mantenidas con las asociaciones empresariales, ya que se trata de reuniones entre competidores. Aquellos asuntos que no precisan un debate entre los competidores (véase lo arriba mencionado), no deberán tratarse durante las reuniones de las asociaciones. Además, no deberían ser materia de una decisión o recomendación de la asociación.
- No se deberá asistir a ninguna reunión convocada por las asociaciones si no se cuenta previamente con un detallado y claro orden del día. El hecho de que un orden del día sea incompleto o no lo haya podría despertar las sospechas de las autoridades de Competencia.
- No se deberá asistir, o se han de abandonar de inmediato aquellas reuniones en que los temas debatidos por los competidores no estén autorizados. El hecho de permanecer en silencio o no participar en debates no excluye del incumplimiento de la legislación antimonopolio. Lo correcto sería abandonar la sala y registrar la ausencia en las actas o en una nota personal a registrar ni los archivos correspondientes. Es, además, necesario enviar una copia al Departamento Legal o al Responsable de Cumplimiento (Compliance Officer) de la Empresa.
- No estará permitido debatir sobre ningún tipo de boicot colectivo contra clientes o distribuidores específicos.
- Evitar cualquier tipo de reunión "informal" con los competidores antes o después de la reunión oficial de la asociación. La Empresa se reserva el derecho de no rembolsar ningún tipo de gasto relacionado con estas "reuniones informales" (especialmente invitaciones para competidores), a menos que se pueda demostrar el propósito comercial legítimo de la reunión de acuerdo con la legislación en materia de Competencia.

## 15. Cuidado con las cláusulas restrictivas de los acuerdos verticales

Mientras que los "acuerdos horizontales" son acuerdos entre negocios a un mismo nivel de la cadena de producción o distribución (véanse apartados anteriores), los "acuerdos verticales" son acuerdos entre niveles distintos de la cadena de producción o distribución. Entre ellos, por ejemplo, se encuentran los acuerdos entre proveedor y fabricante, fabricante y distribuidor, distribuidor y minorista o licenciante y licenciario. La legislación antimonopolio no prohíbe los acuerdos verticales como tal. Sin embargo, sí prohíbe alguna de las cláusulas de estos acuerdos o puede considerarlas críticas si sus efectos son contrarios a las normas sobre Competencia.

Por lo tanto, cada Empleado debe ser prudente, en particular, con respecto a las siguientes cláusulas críticas de los acuerdos verticales:

- No deberá imponer a sus clientes o distribuidores la prohibición de revender los productos a otro país o zona geográfica, a menos que el departamento jurídico o un asesor jurídico externo designado por dicho departamento autorice esta obligación restrictiva. En virtud de lo establecido por la legislación europea, los distribuidores podrían no sólo estar obligados a solicitar activamente clientes de fuera del territorio que se les ha asignado, sino que las "ventas pasivas" (es decir, ventas que respondan a pedidos no solicitados) a clientes de fuera del territorio asignado no deben prohibirse. Por el contrario, a los fabricantes de Estados Unidos, en general, se les permite imponer, de forma independiente, restricciones territoriales razonables y justificables sobre los revendedores. Sin embargo, es ilegal que un fabricante imponga restricciones territoriales a un revendedor a petición de otro revendedor de la competencia.
- De acuerdo a la legislación de la Unión Europea, las ventas por Internet no se consideran una forma de venta activa y, por lo tanto, no pueden limitarse, a menos que la página web se dirija de forma específica a ciertos grupos de clientes. La Comisión de la Unión Europea prohíbe, en particular, las siguientes restricciones de las ventas online: (i) solicitar a un distribuidor que evite que los clientes de otro territorio puedan visualizar su página web o que los redirija al fabricante o a otro distribuidor, (ii) solicitar a un distribuidor que finalice la transacción cuando los datos de la tarjeta de crédito del cliente muestren una dirección que pertenezca a fuera del territorio del distribuidor, (iii) solicitar a un distribuidor que abone un precio mayor por los productos que se vendan por Internet o que limite todas sus ventas online.
- No deberá imponer a sus clientes o distribuidores el precio de reventa de los productos que la empresa les asigne. Se permite imponer precios solamente al agente que venda los productos en nombre de la empresa y que esté sujeto a las directrices de la empresa. Las obligaciones de mantenimiento de precios de reventa prohibidos impuestas por un fabricante o proveedor pueden presentar diferentes formas:

- establecimiento de un precio de reventa,
  - establecimiento de un precio mínimo de reventa (frente a la imposición de un precio máximo de reventa que el comprador no puede superar y que esté permitido en la mayoría de las jurisdicciones),
  - determinación de un margen de distribución,
  - determinación de un descuento máximo,
  - concesión de descuentos o reparto de los costes promocionales condicionados por la adhesión a un nivel determinado de precio de reventa,
  - vinculación de un precio de reventa con el precio de reventa de la competencia.
- Los acuerdos de distribución exclusiva (en los que el proveedor acuerda vender solamente a un distribuidor para la reventa en un territorio determinado) y los acuerdos de compra exclusiva (en los que el revendedor acuerda adquirir, solamente de un proveedor, toda la mercancía de una cierta categoría o un alto porcentaje de los bienes que necesite) podrán resultar ilegales en virtud de lo establecido en la legislación antimonopolio europea dependiendo, particularmente, de la cuota de mercado de las partes relacionadas y de los términos de la restricción. Por lo tanto, antes de celebrar tales acuerdos, deberá consultar al departamento jurídico o al asesor jurídico externo designado por dicho departamento.
  - Las cláusulas de "nación más favorecida" aseguran que la parte favorecida (entiéndase el comprador) recibirá igualmente términos tan favorables como cualquier otro cliente de la otra parte (entiéndase el proveedor). Generalmente, la legislación antimonopolio europea admite tales cláusulas siempre y cuando la cuota de mercado de las partes relacionadas no supere el 30%.
  - Las cláusulas inglesas o de "cláusulas de cumplir o liberar" pueden considerarse lo contrario a las cláusulas de nación más favorecida. Normalmente, estas cláusulas prevén que el comprador informará al proveedor de cualquier oferta más competitiva de una tercera parte. El proveedor tiene derecho a cumplir con tal oferta, en cuyo caso se modificará el contrato actual en consonancia con las nuevas disposiciones. Si decide no cumplir con ella, el comprador es libre de asociarse con el otro proveedor. Que tal cláusula infrinja o no la legislación antimonopolio depende de las circunstancias individuales (en particular de la cuota de mercado acordada entre las partes, según el exacto texto de la cláusula). Por lo tanto, se debe buscar asesoramiento legal antes de acordar cualquier cláusula de este tipo.

En lo que respecta a las cláusulas críticas mencionadas anteriormente, cabe señalar que también pueden imponerse sanciones a la empresa si su distribuidor u otros socios comerciales "verticales" no cumplen con la cláusula anticompetencia o si

aunque se "eluda" esta cláusula, la práctica comercial refleja, en realidad, un respectivo acuerdo tácito.

## **16. Prohibición del abuso de poder del mercado**

Está prohibido la explotación abusiva, por parte de una o varias empresas, de una posición dominante en la totalidad o una parte del mercado, a menos que esté permitido por la ley.

En particular, el abuso podrá consistir en:

- i. La imposición directa o indirecta de precios u otras condiciones comerciales o servicios desleales.
- ii. La limitación de la producción, distribución o desarrollo técnico en perjuicio injustificado de las empresas o de los consumidores.
- iii. La aplicación a terceros contratantes de condiciones desiguales para productos o servicios equivalentes, que les ocasione una desventaja competitiva.
- iv. La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación por los otros contratantes de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.
- v. La negativa injustificada a satisfacer las demandas de compra de productos o de prestación de servicios.

A las empresas que tengan una "posición dominante" (una regla general para ello es que tengan una cuota de mercado superior al 40%) en un mercado específico, se les prohibirá el abuso de su poder de mercado. Si la empresa se encuentra activa en el mercado y ostenta una "posición dominante":

- No deberá hacer uso de métodos desleales ni aprovechará su posición en el mercado para expulsar de él a la competencia (por ejemplo mediante amenazas, mediante la fijación de precios predatorios por debajo de los costes variables o mediante la discriminación de precios).
- Deberá fundamentar sus decisiones de no tratar con un proveedor específico, distribuidor u otro cliente específico sobre razones comerciales legítimas. Consultar con el departamento jurídico de la empresa o con asesor externo designado por dicho departamento, para revisar cualquier propuesta de rechazo en tal sentido.
- No bloquear a los clientes con contratos a largo plazo que cubran la totalidad o la mayoría de las necesidades de la empresa o con sistemas de descuento (descuentos por fidelidad, descuentos por volumen, etc.).

## 17. Ley de control de operaciones de fusión

La legislación antimonopolio no solo prohíbe cierto comportamiento anticompetencia (véase en los apartados anteriores), sino que también aborda los cambios estructurales del mercado mediante fusiones y adquisiciones. Las leyes exactas son muy diferentes de una jurisdicción a otra. Por lo tanto, antes de adquirir, vender o fusionar cualquier empresa o negocio, es necesario obtener asesoramiento legal en cuanto a si se necesitan o no autorizaciones o notificaciones de control de fusiones y en cuanto a si tiene que transcurrir un tiempo de espera tras la recepción de la notificación antes de que se ponga en marcha la transacción.

## 18. Investigaciones de las autoridades en materia de Competencia

Si una autoridad en materia de Competencia solicita información o se persona para llevar a cabo una investigación in situ,

- Deberá informar inmediatamente al departamento jurídico de la Empresa, y
- No hará ninguna declaración sin haber consultado previamente con el departamento jurídico de la Empresa.

El departamento de asesoría jurídica dispone de directrices especiales para una adecuada actuación en caso de inspecciones sorpresa por parte de las autoridades en materia de Competencia.

## 19. Aplicación de las leyes antimonopolio para proteger sus propios intereses

Si algún empleado tiene conocimiento de la existencia de acuerdos o prácticas sospechosos de implicar reparto de mercados, boicots, precios abusivos o cualquier otra conducta que considere ilegal, debe informar con carácter inmediato al al Departamento Jurídico y al Responsable de Cumplimiento de la empresa (Compliance Officer).

## 20. Preguntas y denuncias

En caso de que se tenga alguna pregunta sobre las Reglas Básicas de la normativa en materia de Competencia, el Empleado puede contactar con;

- Francisco Bolaños Rowe,

Compliance Officer

Correo electrónico: [francisco.rowe@befesa.com](mailto:francisco.rowe@befesa.com)

Además, Befesa ha puesto a disposición de todos sus empleados un canal de denuncias al que se accede a través de la página web [https:// www.bkms-system.net/Befesa](https://www.bkms-system.net/Befesa)

## **21. Fecha de entrada en vigor**

Esta política fue aprobada por el Consejo de Administración de la Compañía y entró en vigor el 19 de diciembre de 2014.