

# **PAUTAS DE COMPORTAMIENTO EN DEFENSA DE LA COMPETENCIA.**

## **INTRODUCCIÓN**

El principio de la libre competencia es uno de los principios básicos que rigen la economía de mercado, de forma que los operadores económicos, puedan ofrecer bienes y servicios, y los clientes puedan elegir libremente.

En ocasiones los operadores económicos pueden ceder a la tentación de actuar concertadamente para no perder a sus clientes si no consiguen mantener unas condiciones ventajosas y atractivas.

La defensa de la libre competencia es un principio esencial en una economía de mercado y goza de un reconocimiento especial en los ordenamientos jurídicos de las democracias modernas. En los mercados deben respetarse, por tanto, unas determinadas reglas de juego en beneficio del bien común y de las personas consumidoras.

Desde esta perspectiva, la legislación española y comunitaria de defensa de la competencia es singularmente importante por su impacto en el mercado.

Sin perjuicio de los legítimos intereses de nuestra empresa, sus directivos y/u órganos de gobierno pueden concurrir e integrarse en una asociación o, en su caso, verse afectados intereses entre empresas competidoras, por lo que existe el potencial riesgo de que nuestra empresa sea utilizada para coordinar comportamientos comerciales o vulnerar de otra forma la competencia.

Autocares Ramón del Pino, S.L., Autocares El Ejido, S.L., Autobuses del Sureste, S.A., Autobuses del Poniente, S.L., Auto Discrecional Roquetas, S.L., Almeribus, S.A., Autodiscrecional Almeriense, S.L., Autos Alcazaba, SL (en adelante Ramón del Pino) son empresas comprometidas con el cumplimiento de la legislación española y comunitaria de defensa de la competencia. La actividad económica que desarrolla no debe bajo ningún concepto, dar lugar a una restricción o falseamiento de la competencia. Las reuniones de cualquiera de nuestros miembros en asociaciones o con empresas del sector, no pueden ser utilizadas para discutir o coordinar su comportamiento comercial en el mercado ni para intercambiar información individual y comercialmente sensible. En suma, nuestra empresa no puede ser empleada para llevar a cabo actividades prohibidas por el Derecho de la competencia.



Las directrices que contiene este documento están dirigidas a cualquier persona que forma o forme parte de las empresas, empleados, directivos, miembros de los órganos de gobierno, colaboradores, etc.

### **MARCO JURÍDICO**

Dada su trascendencia, esta materia está regulada a nivel europeo y a nivel estatal, siendo de aplicación la siguiente normativa:

- ✓ Normas Europeas: se aplican directamente a todos los Estados miembros, sin que resulte precisa su incorporación a la legislación nacional. Así nos encontramos el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea que en su artículo 119 establece que todos los Estados miembros instaurarán una política económica que se aplicará respetando el principio de una economía de mercado abierta y de libre competencia. Sus artículos 101 y 102 prohíben las prácticas restrictivas de la competencia, la fijación de precios de compra o de venta y el reparto de mercados. También se prohíbe el abuso de posición dominante. Esta normativa es directamente ejecutable, tanto por la Comisión Europea como por las Autoridades de Competencia nacionales.
- ✓ Normativa Estatal: la encontramos recogida en la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia (LDC), que incluye las actuaciones prohibidas en sus artículos 1, 2 y 3. Por su parte el artículo 38 de la Constitución Española reconoce la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado y establece que los poderes públicos garantizan y protegen su ejercicio y la defensa de la productividad, así como la existencia de una competencia efectiva en los mercados.

### **ACTIVIDAD DE RAMON DEL PINO.**

La actividad de las empresas, tal y como se recogen en sus respectivos Estatutos Sociales no es restrictiva de la competencia, transporte de personas por carretera, que conlleva la contratación con el sector público.

No obstante, en su desarrollo, existe riesgo de llevar a cabo conductas y prácticas que puedan dar lugar a infracciones de la LDC, tales como, a título ejemplificativo, las siguientes:

- Adopción de decisiones susceptibles de influir sobre la actuación comercial en materia por ejemplo de precios.



- En determinados supuestos, la adopción y puesta en práctica de sistemas de intercambio de información que pueda dar lugar a una cierta homogeneización de las políticas comerciales de las empresas del sector.
- La promoción del intercambio de información sensible entre empresas del sector, por ejemplo, en materia de precios, clientes, costes, planes de inversión, etc.
- El apoyo o cobertura de eventuales infracciones de la normativa de defensa de la competencia cometida por empresas del sector o empresas miembros de una asociación del sector.

Así son infracciones típicas en el seno de una asociación del sector:

- Acuerdos escritos o verbales o recomendaciones colectivas en materia de precios o de otras condiciones comerciales.
- Acuerdos escritos o verbales o recomendaciones colectivas sobre reparto de mercados, clientes o productos.
- Intercambio de información comercial sensible.
- Anuncio anticipado de modificación de condiciones comerciales (por ejemplo, aumento o disminución de precios) antes de su materialización en el mercado.
- El apoyo o cobertura de eventuales infracciones de la normativa de defensa de la competencia cometida por cualquiera de los miembros de dicha asociación.

#### **RESPONSABILIDAD DE DIRECTIVOS Y EMPLEADOS.**

Los directivos y empleados de ambas empresas deben prestar especial atención al estricto cumplimiento de la legislación de defensa de la competencia durante las reuniones con otras empresas del sector y/o, en su caso, en el seno de la Asociación del sector.

En particular, y en la medida de lo posible, deben detectar de forma temprana cualquier discusión susceptible de implicar riesgos desde la perspectiva de dicha legislación y reaccionar de inmediato mediante las observaciones apropiadas dirigidas a finalizar el eventual comportamiento irregular.

En caso de reunión en el seno de la Asociación, nuestros directivos deben hacer ver al Presidente de la misma la necesidad de realizar la oportuna mención en el acta de reunión, e incluso, en su caso, solicitar la finalización inmediata de la reunión.



## DECÁLOGO DE ACTUACIÓN.

En el transcurso de nuestra actividad pueden darse circunstancias de potencial riesgo de vulneración de la competencia. Para facilitar el correcto desarrollo de dicha actividad, a continuación, se indica una serie de pautas de comportamiento, así como una relación de medidas preventivas y de vigilancia.

### 1. Pautas de comportamiento prohibidas.

Las pautas para el tratamiento de la información definidas en este decálogo se refieren a la información del servicio que presta Ramón del Pino.

- Discutir o intercambiar información comercialmente sensible con otras empresas del sector en relación con:
  - Precios de los servicios.
  - Cambio de precios, descuentos, concesiones, aplazamientos, condiciones de pago.
  - Métodos de cálculo de precios, lista de precios, y en general cualquier mecanismo indirecto de establecimiento de precios.
  - Condiciones ofertadas en concursos públicos.
  - Datos en relación con costes, producción, capacidad, venta, etc.
  - Cambios en las capacidades de producción de la compañía o en el sector.
  - Asuntos relacionados con proveedores o clientes individuales reales o potenciales.
  - Cuestiones que podrían tener el objeto o el efecto de influir en la conducta de mercado.
  - Listas negras o boicot a proveedores o clientes.
  - Anunciar anticipadamente modificación de las condiciones comerciales.
- Acordar expresa o tácitamente o realizar recomendaciones colectivas o cualquier otro tipo de comportamiento colusorio en relación con:
  - Precios de la compañía, incluyendo, entre otros: listas de precio de referencia, precios netos o mínimos, componentes del precio tales como recargo o descuentos, o cualquier otro mecanismo indirecto de fijación de precios.



- Plazos de prestación del servicio, condiciones económicas, avales y garantías, condiciones de pago, y demás condiciones comerciales.
- Reparto de mercados o clientes.
- Limitaciones de la publicidad.
- Apoyar o dar cobertura de eventuales infracciones de la normativa de defensa de la competencia cometidas por otras empresas del sector.
- Utilizar amenazas o engaños para intentar alterar los precios que resultarían del juego de la libre competencia.

### **ACTUACIONES PERMITIDAS**

Los miembros de la empresa podrán intercambiar información que resulte ser de dominio público. Asimismo, se considerarán como permitidos todos aquellos acuerdos que, pudiendo ser restrictivos, contribuyan a mejorar la comercialización de los servicios o a promover el progreso técnico o económico, tal como se prevé en el artículo 1.3 de la Ley de Defensa de la Competencia.

### **MEDIDAS PREVENTIVAS Y DE VIGILANCIA.**

#### **Responsable en materia de derecho de la competencia.**

Corresponde al órgano de cumplimiento velar por la adecuación de las prácticas de la empresa a las normas de competencia, y actuando en el marco general del sistema de prevención de riesgos penales.

El órgano de cumplimiento elaborará un informe periódico en materia de cumplimiento de las normas de competencia.

#### **Medidas preventivas y de vigilancia.**

Entre las medidas preventivas y de vigilancia se destacan:

- Contar con una persona autorizada, Gerente, Responsables u otra designada al efecto, durante el transcurso de las reuniones en el seno de la asociación y/o con empresas competidoras, que velará por el cumplimiento del presente decálogo, e informará al órgano de cumplimiento de cualquier incumplimiento de este decálogo.
- Contar con orden del día, lista de asistentes y acta de las reuniones.



- Proceder, por parte del órgano de cumplimiento a la revisión y validación del orden del día, así como a la revisión y validación de las actas de las reuniones y cualquier otro documento, como comunicados de prensa o mensajes, todo ello con anterioridad a su difusión.
- Limitar las discusiones a los puntos del orden del día.
- Impedir cualquier conversación o reunión en donde se traten asuntos que violen o infrinjan el presente documento, incluso suspendiendo o cancelando dicha conversación o reunión.
- Desvincularse expresamente de cualquiera de las conversaciones o reuniones en donde se traten asuntos que violen o infrinjan el presente documento, incluso una vez iniciadas.
- Asegurar el mantenimiento adecuado, en tiempo y forma, de los registros generados en las reuniones.
- Evitar la distribución no controlada de dichos registros, con la finalidad de que personas ajenas realicen un uso no adecuado de la información.
- Mantener una relación permanentemente actualizada de los participantes a dichas reuniones o conversaciones, autorizados por nuestra compañía.

#### **RECOMENDACIONES EN LA PARTICIPACIÓN DE CONVERSACIONES O REUNIONES EN EL SENO DE LA ASOCIACIÓN DEL SECTOR Y/O CON EMPRESAS COMPETIDORAS.**

Por representante de cualquiera de las empresas se entiende a cualquier directivo, gerente, miembro del órgano de gobierno o empleado que por razón de su cargo acuda a reuniones o mantenga conversaciones en el seno de la asociación del sector y/o con otras empresas competidoras.

En las reuniones y/o conversaciones, ya sean de carácter público o a puerta cerrada, se respetarán las siguientes reglas:

- No asistir a reuniones sin tener antes un orden del día detallado. Consultar al órgano de cumplimiento si se tienen dudas sobre si asistir o no de una asociación empresarial o a cualquier otra reunión con competidores.
- La mera asistencia a una reunión es suficiente para implicar a Ramón del Pino en una infracción, a menos que se abandone la reunión y se tomen medidas fehacientes para



distanciarse de este tipo de comportamiento ilegal. Se debe dejar constancia y manifestación expresa de los problemas de Derecho de Competencia que puedan haber surgido en cualquier reunión y/o conversación e informar al órgano de cumplimiento.

- No permanecer en reuniones en que se hable o intercambien precios o recomendaciones de precios, marketing, estrategias de ventas, de precios o cualquier otra información comercial sensible. En caso de abandonar la reunión por dichas circunstancias se dejará constancia expresa de dicha salida para que figure en el acta.
- No intercambiar de forma activa o pasiva informaciones ni hablar con miembros de asociaciones empresariales, ni empresas de la competencia sobre precios, predicciones de precios, condiciones comerciales, inversiones, estrategias de negocio, marketing o cualquier otra información sensible que puedan ser interpretadas como si existiera un concierto de Ramón del Pino con la asociación o con una empresa o grupo de empresas competidoras.
- No insinuar, ni proponer, ni aceptar con nuestros competidores una limitación o reparto territorial, total o parcial, para las ventas. En general no contactar como competidores para tratar de crear condiciones de competencia que no correspondan con las condiciones competitivas normales del mercado.
- No realizar manifestaciones que puedan ser interpretadas como una recomendación sobre el comportamiento que deben seguir en materia de precios, condiciones de venta, descuentos, inversiones, y en general, condiciones o información comercial sensible.
- No realizar manifestaciones referidas a precios, condiciones de venta, descuentos, inversiones, y en general, condiciones o información comercial sensible. En caso de que se absolutamente necesario tratar esta cuestión, deberá citarse siempre el origen lícito de la información estadística utilizada.
- En cualquier manifestación que se refiera a comportamientos pasados deberá siempre citarse el origen lícito de la información estadística que se comunique.

#### **RECOMENDACIONES DE COMPORTAMIENTO CON LOS CLIENTES PÚBLICOS O PRIVADOS.**

- No solicitar información a clientes sobre las prácticas comerciales de nuestros competidores o sus planes de futuro. Si los comparten voluntariamente, se podrá utilizar dicha información para competir. No obstante, hay que procurar no alejarse de los precios habituales sin la aprobación interna previa.



- Verificar que la información intercambiada con clientes o terceros es siempre “agregada”, es decir, despersonalizada o producto de la consolidación de datos relativos a múltiples variables, y, por tanto, no se puede rastrear el origen de los datos.
- No mostrar a los clientes, comparativas de precios respecto de otros clientes.
- No rechazar a un cliente potencial sin una sólida justificación objetiva.
- No obligar a los clientes a comprar servicios que no solicitan, haciendo de esa compra un aspecto obligatorio de la oferta.
- No discutir propuestas en licitaciones con la competencia a menos que sea dentro de una oferta conjunta (UTE). Seremos siempre competitivos en nuestras ofertas y licitaciones.