

# POLÍTICA DE CUMPLIMIENTO DE LA LEY DE COMPETENCIA



## INDICE

- 1) INTRODUCCIÓN
- 2) OBJETIVOS
- 3) ÁMBITO DE APLICACIÓN
- 4) PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN
- 5) RELACIONES ENTRE MEISA Y SUS COMPETIDORES
  - 5.1.) Relaciones con competidores
  - 5.2.) Acuerdos prohibidos
    - 5.2.2.) Elementos de fijación de precios, condiciones e información
    - 5.2.3.) Reparto del mercado, producción y boicots
  - 5.3.) Asociaciones sectoriales
  - 5.4.) Reuniones, actas e intercambio de información
- 6) RELACIONES DE MEISA CON PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES Y CLIENTES
- 7) ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE
- 8) CANALES DE COMUNICACIÓN



## 1) INTRODUCCIÓN

La libre competencia es considerada el motor de la economía, en tanto asegura el derecho de todas las empresas y personas a participar con eficiencia y en igualdad de condiciones en las actividades económicas, pudiendo así ofrecer productos y servicios con la mejor combinación precio, calidad, seguridad, variedad e innovación, maximizando el bienestar de los consumidores y de la sociedad en general.

A nivel europeo, la Comisión Europea es la encargada de velar por el cumplimiento de las normas de competencia, pudiendo iniciar controles en empresas en cualquier momento, bien por iniciativa propia, o tras recibir denuncias presentadas por un Estado, una empresa o ciudadanos particulares, o tras conocer el anuncio de acuerdos entre empresas o por las notificaciones de ayudas en los Estados Miembros.

La libre competencia quedaba recogida en la versión consolidada del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (firmado en Roma en 1957) que en el artículo 3 g) se definía como: “un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado interior”. El Título VI de este mismo tratado la desarrollaba en sus artículos 81 al 89.

El 1 de diciembre de 2009, entró en vigor el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. En su Título VII: “Normas comunes sobre competencia y fiscalidad” queda regulada esta política.

En España, el artículo 38 de la Constitución reconoce la libertad de empresa en el marco de una economía de mercado y la garantía y protección de la misma por los poderes públicos, de acuerdo con las exigencias de la economía en general y, en su caso, de la planificación.

Dentro de las políticas de oferta, la defensa de la competencia complementa a otras actuaciones de regulación de la actividad económica y es un instrumento de primer orden para promover la productividad de los factores y la competitividad general de la economía.

Por ello se promulgó la Ley 15/2007 del 3 de Julio, en ella se establecen, entre otros asuntos, las conductas prohibidas, el procedimiento de control de operaciones de concentración y el esquema institucional de aplicación de la Ley. Posteriormente la Ley 3/2013, del 4 de junio, establece la estructura de la Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC), que es la agencia de la competencia española.



## **2) OBJETIVOS**

La Política de Cumplimiento de MEISA, tiene por objeto:

- ✘ Proporcionar a todos los administradores, directivos y empleados, un marco general de actuación al que se deben atener en el desarrollo de sus actividades basado en los más altos estándares de integridad, transparencia, respeto a la legalidad y los derechos humanos.
- ✘ Establecer un marco común y homogéneo de vigilancia, control y de gestión de los riesgos de cumplimiento, en especial, los destinados a la prevención de conductas delictivas.
- ✘ Fomentar una cultura de ética empresarial en la organización y en los procesos de toma de decisiones y de formación de la voluntad de administradores, clientes y empleados.



### **3) ÁMBITO DE APLICACIÓN**

La presente Política de Cumplimiento con la Ley de Competencia, será de aplicación a los siguientes individuos y entidades en el ámbito de su actividad:

- ✘ MEISA. Incluidas todas sus Delegaciones, independientemente de su sector de negocio, ubicación geográfica o actividades.
  
- ✘ Los miembros de los órganos de administración de MEISA.
  
- ✘ Los empleados y directivos de MEISA.

Esta Política será de aplicación conforme a lo establecido anteriormente a menos que exista alguna especialidad en la normativa local a la que esté sujeta alguna de las Delegaciones o empleados de la Compañía, que impida la aplicación de todo o parte de la misma o sea más estricta.

El Comité de Dirección de MEISA será el encargado de analizar las posibles adaptaciones de esta Política de Cumplimiento para compatibilizarlo con lo requerido por dicha normativa local. No obstante, en los supuestos en que la normativa local fuere más estricta, se seguirá dicha normativa.

MEISA velará para que los principios establecidos en esta Política, en el Código de Conducta de Empleados, Directivos y Personal Intermedio, y en todas las políticas relacionadas con la prevención de la corrupción y el fraude, se observen en toda la Compañía.

Asimismo, promoverá que los terceros que presten servicios o colaboren con MEISA, en el ámbito de las relaciones que mantengan con la misma (socios, clientes, proveedores, asesores, etc.), también lo hagan.



#### **4) PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN**

Los principios de actuación por los que se rige esta Política son los siguientes:

- a) **Respeto a la legalidad:** Las actividades de MEISA se desarrollarán con estricto cumplimiento de la legislación aplicable en cada lugar en la que la misma desarrolla su actividad y la normativa interna vigente.
- b) **Integridad ética:** Las actividades empresariales y profesionales de MEISA y de sus administradores, directivos y empleados se basarán en los valores de integridad, honestidad, evitación de toda forma de corrupción y respeto a las circunstancias y necesidades particulares de todos los sujetos implicados en ellas.

Las relaciones con las Administraciones Públicas y otros organismos reguladores se regirán por los principios de transparencia, confianza mutua, buena fe y lealtad, prestando la cooperación necesaria en caso de que requieran comprobar el cumplimiento de las obligaciones legales.

- c) **Tolerancia cero:** se revisará periódicamente el conjunto de actividades que desarrolla MEISA para identificar, valorar y prevenir los riesgos de cumplimiento, bajo el criterio de “Tolerancia Cero” hacia la comisión de actos delictivos.
- d) **Transparencia:** se mantendrá en todo momento un entorno de transparencia, manteniendo los canales internos y externos adecuados para favorecer la comunicación de posibles irregularidades, entre los que se encuentra nuestro email [canaleticomeisa@meisa-e.com](mailto:canaleticomeisa@meisa-e.com) que permite a los empleados y terceros interesados comunicar conductas que puedan implicar un incumplimiento normativo o de los principios recogidos en nuestros Códigos de Ética y Conducta.



## **5) RELACIONES ENTRE MEISA Y SUS COMPETIDORES**

MEISA no tolera los comportamientos contrarios a la competencia. Esto significa que es necesario prestar atención a las relaciones con los competidores, especialmente con respecto a ciertos tipos de acuerdos que están prohibidos. Debe ponerse especial cuidado a la hora de participar en asociaciones sectoriales. También se debe poner cuidado a la hora de intercambiar información con los competidores.

### **5.1.) RELACIONES CON COMPETIDORES**

Uno de los principios fundamentales de las leyes de defensa de la competencia es que los mercados funcionan mejor cuando cada competidor toma decisiones comerciales con independencia del resto. Por esta razón, las leyes de defensa de la competencia prohíben a las empresas llevar a cabo acuerdos o prácticas concertadas que distorsionen o pretendan distorsionar la competencia (incluso si al final no tienen tal efecto).

Las leyes de defensa de la competencia abordan ampliamente el tipo de conductas o acuerdos que pueden constituir una infracción de las mismas. Los contratos escritos formales, aunque también los acuerdos verbales, los acuerdos “entre caballeros”, los acuerdos “con un apretón de manos”, los entendimientos “implícitos” o “tácitos”, las prácticas concertadas y los comportamientos alineados pueden todos cumplir este requisito.

Las autoridades de defensa de la competencia sospechan automáticamente de los acuerdos entre competidores, lo que se conoce como acuerdos horizontales, porque, por lo general, tienen un efecto más significativo sobre el mercado.

### **5.2.) ACUERDOS PROHIBIDOS**

Los acuerdos con competidores pueden estar prohibidos debido a diversas razones y pueden estar relacionados con el precio, las condiciones, el intercambio de información o el reparto del mercado, la reducción de la producción, los boicots y la estandarización.

#### **5.2.1.) ELEMENTOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS, CONDICIONES E INFORMACIÓN**

- ⊕ La fijación de precios se produce cuando los competidores acuerdan o coordinan, directa o indirectamente, el nivel de los precios al que se venderán los servicios y a terceros. También son ilegales los acuerdos o entendimientos que afecten a los precios indirectamente, por ejemplo, descuentos o rebajas, métodos de fijación de precios, ~~costes~~ y condiciones de pago.



- ⊕ La manipulación de licitaciones se produce cuando los competidores coordinan sus respuestas (precios u otros términos y condiciones) a una licitación sin notificación previa a la parte licitante. Esto puede implicar también un acuerdo para no responder (ej. acordar con un competidor que solo uno de ellos responderá).
- ⊕ El intercambio de información comercial sensible entre empresas competidoras es generalmente ilegal en la medida en que puede influir en la determinación independiente de las políticas comerciales individuales. La información comercial sensible incluye volúmenes de venta, precios y márgenes, estructura de costes, descuentos, intercambio de previsiones de precios o tendencias de precios, y otras condiciones comerciales o información relacionada con sus clientes y/o proveedores individuales.

#### **5.2.2.) REPARTO DEL MERCADO, PRODUCCIÓN Y BOICOTS**

- ⊕ Está prohibido asignar o dividir clientes y territorios entre competidores. Por lo tanto, está prohibido acordar con los competidores no competir por determinados clientes o cuentas o en determinados territorios.
- ⊕ La reducción de la producción es ilegal para empresas competidoras. Las empresas competidoras no pueden acordar la interrupción o limitación de la producción.
- ⊕ Un boicot colectivo, es decir, una acción concertada entre dos o más empresas competidoras con la intención de no prestar un servicio, comprar o vender a un cliente, proveedor o grupo en particular.

#### **5.3.) ASOCIACIONES SECTORIALES**

Las asociaciones sectoriales pueden ser eficaces para recopilar y distribuir información adecuada, así como para representar al sector ante el público, los funcionarios y las administraciones públicas. Sin embargo, aunque es perfectamente legítimo que las empresas participen en asociaciones sectoriales, dichas actividades no están permitidas si van más allá de dicho propósito legítimo y no deberían utilizarse como un foro para la colusión ilegal entre competidores, por ejemplo, facilitando pactos para fijar, estabilizar, aumentar o reducir los precios o asignación de clientes y mercados.





#### **5.4.) REUNIONES, ACTAS E INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN**

Resulta crucial no discutir información comercial sensible con los competidores. Por esta razón, los empleados de MEISA participarán únicamente en reuniones con competidores, como las reuniones de asociaciones sectoriales, siguiendo un orden del día detallado que se obtendrá con antelación. Esto le permitirá plantear con antelación cualquier inquietud a su superior o al Responsable de Cumplimiento (Departamento Jurídico). Asimismo, asegúrese de que se levanta acta de la reunión durante la misma ya que será la prueba que demuestre que la reunión tenía un fin legítimo y no fue utilizada como un foro para la colusión ilegal entre competidores.

Tras cualquier reunión con competidores se deberá revisar lo antes posible las actas para certificar su exactitud, en especial el contenido relacionado con usted y/o MEISA.

Tampoco se deberían discutir asuntos sensibles en relación con la competencia durante sus encuentros informales con los competidores.

Las reuniones de asociaciones sectoriales, reuniones informales u otras actividades que impliquen compartir información entre competidores horizontales pueden crear riesgos a la competencia. Por esta razón, debería informar a su Responsable de Cumplimiento de todas las afiliaciones a organizaciones sectoriales o cualquier otra afiliación que usted crea relevante en este contexto, incluidas las condiciones de dicha pertenencia. Asimismo, debería consultar al Responsable de Cumplimiento antes de unirse a cualquier organización sectorial nueva.



## **6) RELACIONES DE MEISA CON PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES Y CLIENTES**

Los acuerdos con proveedores, distribuidores y clientes para la compraventa de bienes o servicios están generalmente permitidos. Dichos acuerdos son conocidos a menudo como acuerdos verticales, ya que cada organización tiene un nivel diferente en la cadena de producción o distribución. Con este tipo de acuerdos existen algunas situaciones o circunstancias que pueden conllevar infracciones de los principios de las leyes de defensa de la competencia. Los empleados de MEISA deberían de tener en cuenta lo siguiente:

- ⊕ Está prohibida la imposición de precios de reventa. Esto significa que un proveedor no puede imponer a su comprador (mayoristas, distribuidores o comerciantes) un precio de reventa.
- ⊕ Determinar condiciones de venta y comercialización discriminatoria.
- ⊕ Negarse a vender o prestar servicios a una empresa. Únicamente cuando existan razones justificadas, tales como en el pago de facturas, podremos negarnos a vender un producto o servicio a una empresa.
- ⊕ Acuerdos recíprocos, consiste en adquirir bienes a un determinado vendedor a cambio de que el vendedor adquiera bienes o servicios del comprador.



## **7) ABUSO POSICIÓN DOMINANTE**

Las empresas dominantes pueden actuar con independencia de otros agentes del mercado. No están sujetas a las restricciones competitivas habituales y podrían, por ejemplo, aumentar los precios a niveles de monopolio. Se necesita un comportamiento especial para evitar que dichas empresas abusen de su posición dominante. La dominación, de por sí, no está prohibida, pero el abuso de la misma sí.

Los siguientes comportamientos pueden provocar abusos en caso de posición dominante, si no existe justificación objetiva, por lo que debería revisar estas acciones con el Director del Departamento Jurídico:

- ⊕ Fijar precios de forma injusta o depredadora (ej.: precios por debajo del coste para forzar la salida del mercado de los competidores).
- ⊕ Imponer unos precios excesivamente altos para excluir proveedores.
- ⊕ Fijar precios discriminatorios entre clientes y proveedores.
- ⊕ Aplicar condiciones desiguales para servicios iguales.
- ⊕ Rechazar la negociación.
- ⊕ Entablar acuerdos a largo plazo.
- ⊕ Ofrecer rebajas y descuentos por fidelidad.
- ⊕ Vincular la venta de un producto a la de otro.



## **8) CANALES DE COMUNICACIÓN**

MEISA pone a disposición de sus empleados, directivos y administradores, así como de cualquier contraparte con interés legítimo, un Canal Ético (canaleticomeisa@meisa-e.com) para denunciar con las máximas garantías de confidencialidad y no represalias, cualquier hecho presuntamente irregular, fraudulento o delictivo.



## **9) ENTRADA EN VIGOR**

Reunido el Consejo de Administración de MEISA, Proyectos y Mantenimientos Mecánicos, Eléctricos y de Instrumentación S.A., el día 2 de enero de 2020, acuerdan aprobar la Presente Política de Cumplimiento de la Ley de Competencia.

La presente Política de Cumplimiento de la Ley de Competencia entrará en vigor a partir del siguiente día laborable posterior a su aprobación por el Consejo de Administración y será aplicable mientras no se apruebe su actualización, revisión o derogación.

En Argamasilla de Calatrava (Ciudad Real) a 2 de enero de 2020

EL DIRECTOR GENERAL DEL  
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



Fde: D. Martín Mora Valbuena