

COMPETENCIA

PROGRAMA
DE CUMPLIMIENTO



ÍNDICE

CAPÍTULO I

PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO EN COMPETENCIA

- | | |
|---|----|
| 2 | |
| 1. Objeto del Programa de Cumplimiento | 2 |
| 2. Prohibición de prácticas anticompetitivas | 2 |
| 3. Deberes de lucidez y vigilancia | 3 |
| 4. Responsabilidad de los directivos - Toma de posición de los directivos | 4 |
| 5. Nombramiento de un responsable del Programa de Cumplimiento | 5 |
| 6. Información y formación | 5 |
| 7. Prevención | 6 |
| 8. Precauciones particulares en determinadas situaciones | 8 |
| 9. Control | 12 |
| 10. Sanciones - Comportamiento a adoptar en caso de detectar una infracción de la competencia | 13 |

CAPÍTULO II

PRINCIPALES DISPOSICIONES DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA

- | | |
|---|----|
| 15 | |
| Ficha 1 - Generalidades | 15 |
| Ficha 2 - Acuerdos anticompetitivos | 18 |
| Ficha 3 - Abusos de posición dominante | 20 |
| Fiche 4 - Sanciones | 22 |
| Ficha 5 - Procedimiento de clemencia en acuerdos horizontales | 31 |
| Ficha 6 - Otras prácticas reguladas por el derecho de la competencia o normativas similares | 33 |
| Ficha 7 - Enlaces y referencias útiles | 36 |

EDITORIAL

Como complemento de nuestro código de ética, he querido que se elabore un Programa de Cumplimiento en Competencia que sea un código de conducta concreto y eficaz.

La creciente complejidad de las normas sobre competencia en Francia y en otros países, así como la gravedad de las sanciones impuestas por los reguladores y los tribunales justifican la utilidad de este documento para todos. Asimismo, esta iniciativa corresponde al planteamiento recomendado por las autoridades de la competencia, especialmente por la Autoridad francesa de la competencia y la Comisión Europea, que invitan a las empresas a elaborar un programa de cumplimiento.

Obviamente nuestro Grupo prohíbe las prácticas anticompetitivas. El futuro del Grupo se basa en la confianza que inspire a sus clientes, empleados, accionistas y terceros, privados o públicos: mantener una actitud responsable, transparente y honesta hacia todos ellos es un requisito indispensable para garantizar nuestro desarrollo.

El rechazo de las prácticas anticompetitivas debe ser un imperativo fundamental para todos los empleados. En particular, llamo la atención de todos los directivos de empresas o entidades operativas del Grupo sobre sus responsabilidades en este ámbito. Les pido que lean atentamente el contenido de este Programa de Cumplimiento, lo difundan ampliamente entre sus empleados y garanticen la aplicación efectiva de sus normas de prohibición, prevención y control, tanto en Francia como en el extranjero.

Todos deben entender que el Grupo será intransigente en el cumplimiento de las normas que prohíben las prácticas anticompetitivas. Todos los empleados susceptibles de estar expuestos a una situación que entrañe un riesgo de práctica anticompetitiva deberán estar formados y no permanecer solos si se enfrentan a dicha situación. Deben saber que siempre podrán confiar en sus superiores jerárquicos para que asuman sus responsabilidades, los orienten y los apoyen cuando tomen decisiones correctas.

Martin Bouygues,
Presidente y Director General

CAPÍTULO I

PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO EN COMPETENCIA

1 OBJETO DEL PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO

1.1 El presente Programa de Cumplimiento (el "Programa de Cumplimiento") completa el artículo 15 del código de conducta del Grupo¹ que prohíbe las prácticas anticompetitivas a todo directivo o empleado.

Asimismo, recuerda la prohibición de prácticas anticompetitivas, así como las obligaciones y las responsabilidades resultantes.

El capítulo I establece las medidas de información, prevención, control y sanción que se deberán implementar en cada Línea de negocios² del Grupo, a iniciativa de su director general.

El capítulo II ofrece a cada empleado un panorama general del derecho de la competencia, intentando ser lo más pedagógico posible. También contiene recomendaciones prácticas.

1.2 El Programa de Cumplimiento responde a un planteamiento recomendado por las autoridades de la competencia quienes, en caso de investigación, otorgarán gran importancia a su existencia y, sobre todo, a la efectividad de su aplicación.

2 PROHIBICIÓN DE PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS

Un valor fundamental del Grupo es el hecho de desarrollar sus actividades de manera lícita y leal cumpliendo con los principios de la competencia entre los actores de la economía (artículo 15 del código de ética).

Por consiguiente, los directivos y empleados del Grupo se abstendrán de cualesquiera prácticas anticompetitivas, es decir principalmente los acuerdos ilícitos y los abusos de posición dominante, así como cualesquiera prácticas contrarias al derecho de la competencia.

(1) En el presente Programa de Cumplimiento, el término "Grupo" o "grupo Bouygues" se referirá a la sociedad Bouygues SA y al conjunto de sociedades y entidades de derecho francés y extranjero "controladas" directa o indirectamente por la sociedad Bouygues SA. La noción de "control" se entenderá en el sentido de lo dispuesto en los artículos L 233-3 y L 233-16 del Código de Comercio francés e incluirá, por consiguiente, tanto el "control de derecho" como el "control de hecho". Cuando una sociedad o entidad sea objeto de un "control conjunto", los principios establecidos en el presente Programa también se aplicarán de pleno derecho a dicha sociedad o entidad.

(2) En el presente Programa, el término "Línea de negocios" se referirá a cada una de las actividades desarrolladas por el Grupo, a saber en la fecha del presente Programa, la construcción (Bouygues Construction), el sector inmobiliario (Bouygues Immobilier), la carretera (Colas), los medios de comunicación (TF1) y las telecomunicaciones (Bouygues Telecom).

3 DEBERES DE LUCIDEZ Y VIGILANCIA

3.1 Deber de lucidez

El derecho de la competencia francés y el de la Unión Europea son complejos y rigurosos. Confieren a las autoridades de la competencia un poder de imponer sanciones muy graves que emplean con mucha severidad.

SANCIONES A LAS PERSONAS JURÍDICAS

Por consiguiente, todos deben tener conciencia de la importancia de las sanciones que se pueden imponer a la entidad afectada, trátese de **sanciones administrativas** (multas que pueden alcanzar importes muy altos³), **sanciones penales** (multas, intervención judicial) o **sanciones civiles** (indemnización de los daños causados a la víctima de la práctica anticompetitiva –riesgo de acción de clase en los países anglosajones y acción colectiva en Francia– y nulidad de los contratos y compromisos). A estas sanciones pueden añadirse "**sanciones complementarias**" (clausura de establecimientos, inhabilitación para contratar con el sector público, prohibición de ejercer una actividad).

Estos incumplimientos también pueden comprometer la responsabilidad de la sociedad matriz de la entidad afectada.

De forma más general, un incumplimiento del derecho de la competencia tendría consecuencias muy graves no sólo en la entidad afectada, sino

también en los resultados y la reputación del Grupo, lo que perjudicaría su desarrollo. Se imponen a menudo sanciones por importes superiores a 100 millones de euros.

SANCIONES A LAS PERSONAS FÍSICAS

Todos deben tener conciencia de que dicho incumplimiento también puede exponer a las **personas físicas** responsables a graves **sanciones penales** (en Francia, en caso de participación fraudulenta: cuatro años de prisión, multa de 75.000 euros) **y civiles** (indemnización de los daños causados a la víctima).

Todos deben tener conciencia de que los grandes países industrializados y otros muchos países han establecido un derecho de la competencia muy semejante a las normas vigentes en Francia y en la Unión Europea.

3.2 Deber de vigilancia

Todo directivo o empleado debe sentirse personalmente responsable de respetar la prohibición de prácticas anticompetitivas.

Por consiguiente, deberá actuar con especial cuidado en el ejercicio de sus actividades. Deberá tener conciencia de que cualquier acción comercial debe desarrollarse en el respeto al derecho de la competencia aplicable y al Programa de Cumplimiento. El derecho de la competencia es técnico y está en constante evolución, por lo que todo directivo o empleado deberá consultar con las direcciones jurídicas para asegurarse de que las

(3) La Autoridad de la competencia francesa o la Comisión Europea pueden imponer una sanción que alcance el 10% del volumen de negocios consolidado por infracción, lo que representaría para el Grupo un importe máximo teórico de 3.170 millones de euros por una infracción cometida por cualquier empresa del Grupo, puesto que el volumen de negocios consolidado del Grupo alcanzó 31.758 millones de euros en 2016.

acciones que emprenda en su trabajo no presenten ningún riesgo de incumplimiento o infracción de la normativa sobre competencia, o violación de los principios establecidos en el presente Programa de Cumplimiento.

Asimismo, todo directivo o empleado deberá mantener la vigilancia en sus relaciones con los clientes, proveedores, subcontratistas, empresas asociadas o socios comerciales. Un incumplimiento del derecho de la competencia por parte de estas personas podrá llevar a las autoridades a dictar una condena por complicidad o participación en la infracción contra el directivo o empleado, o la persona jurídica del Grupo.

Los directivos y empleados deberán cumplir con un deber reforzado de vigilancia cuando su empresa:

- Opere en un mercado oligopolístico (mercado caracterizado por un número reducido de empresas que ofrecen bienes o servicios).
- Establezca cooperaciones temporales o parciales con empresas competidoras, especialmente para obtener un contrato.
- Licite en competencia con otra empresa del Grupo para obtener un contrato.
- Otorgue poderes a representantes en el seno de asociaciones profesionales.

4 RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTIVOS – TOMA DE POSICIÓN DE LOS DIRECTIVOS

4.1 El cumplimiento del derecho de la competencia y la adopción de medidas de información, prevención, control y sanción de las prácticas anticompetitivas son responsabilidades fundamentales de los directivos de cada entidad del Grupo.

El presente Programa de Cumplimiento constituye la norma común que cada directivo deberá cumplir, promover y aplicar.

4.2 Los directivos y los órganos de dirección deberán comprometerse expresamente a respetar y aplicar el Programa de Cumplimiento. A estos efectos, los representantes legales, así como los órganos de administración y dirección (consejo de administración, comité ejecutivo, comités de dirección, etc.) se comprometerán por escrito a respetar el derecho de la competencia y aplicar el Programa de Cumplimiento en la forma más adecuada para la Línea de negocios o su organización. Este compromiso deberá ser inequívoco, firme y conocido por todos.

Este compromiso expreso deberá renovarse cada dos años para mostrar la importancia del Programa de Cumplimiento y mantener la atención que todos deben prestar, en todo momento, a la aplicación del Programa de Cumplimiento.

5 NOMBRAMIENTO DE UN RESPONSABLE DEL PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO

5.1 El Responsable de ética designado en cada Línea de negocios del Grupo será el responsable de la aplicación del Programa de Cumplimiento.

En particular, cada responsable así designado introducirá en el Programa de Cumplimiento elaborado por el Grupo, **sin poder modificarlo**, los complementos, ejemplos y adiciones que, tras evaluar los riesgos, considere necesarios dadas las particularidades de la Línea de negocios, o susceptibles de mejorar su eficacia. Estos complementos sólo podrán introducirse a nivel de la Línea de negocios y no de una filial. Formarán parte integrante del Programa de Cumplimiento y, por este motivo, deberán ser previamente aprobados por el responsable de cumplimiento del Grupo.

5.2 En cada entidad significativa de la Línea de negocios, el director jurídico (y/o cualquier otra persona del departamento jurídico que éste designe) será el corresponsal del responsable del Programa de Cumplimiento.

5.3 Los directivos y los órganos de dirección encargarán a los responsables del Programa de Cumplimiento y a los directores jurídicos la autoridad, los poderes y los medios que permitan asegurar la aplicación efectiva del Programa de Cumplimiento.

Los responsables del Programa de Cumplimiento y los directores jurídicos tendrán acceso a los órganos de dirección para alertarlos o pedirles medidas que garanticen la eficacia del Programa de Cumplimiento.

6 INFORMACIÓN Y FORMACIÓN

6.1 Información

Según las modalidades que correspondan a cada Línea de negocios definir, la existencia del Programa de Cumplimiento deberá ponerse en conocimiento de todos los directivos y empleados de cada Línea de negocios, así como de los clientes, proveedores, subcontratistas, empresas asociadas y socios comerciales de la Línea de negocios. Tal como se indica a continuación, el Programa de Cumplimiento deberá, en particular, estar disponible para todos los empleados en formato electrónico.

Cada responsable del Programa de Cumplimiento:

- Pondrá a disposición de los directivos y empleados notas de información dedicadas a los temas específicos que en su Línea de negocios requieran una atención especial en materia de derecho de la competencia.
- Difundirá sin demora las notas de alerta o actualización de conocimientos entre los empleados y directivos de la Línea de negocios. Por ejemplo, cualquier resolución o dictamen de las autoridades de la competencia que esté relacionada con la Línea de negocios o presente un interés en el marco del Programa de Cumplimiento deberá ponerse en conocimiento de los directivos y empleados de la Línea de negocios.
- Velará por que el departamento jurídico de la Línea de negocios proporcione en permanencia la información y el asesoramiento que cualquier directivo o empleado pueda necesitar.

Todo directivo o persona que tenga el estatuto de director y sea responsable de una unidad operativa, un servicio comercial o un departamento de compras cuidará de recordar periódicamente en sus acciones de comunicación la existencia del Programa de Cumplimiento y, en especial, de las prohibiciones que establezca.

Al menos una vez al año, los responsables del Programa de Cumplimiento del Grupo y de las Líneas de negocios se reunirán para intercambiar información sobre las buenas prácticas desarrolladas en su implementación.

6.2. Formación

Todo directivo o empleado especialista de la competencia en el mercado donde su empresa esté presente deberá conocer y comprender las grandes líneas del derecho de la competencia, así como los riesgos asociados a su violación.

Durante el año que siga su contratación o nombramiento, los empleados a quienes se confíe:

- la responsabilidad de una filial o una entidad equivalente (división, rama, proyecto, etc.), o
- una función comercial (con clientes, proveedores, subcontratistas, empresas asociadas o socios comerciales), o
- una dirección de compras, o
- la representación de la empresa o de una Línea de negocios del Grupo en el seno de una asociación profesional

estarán obligados a seguir un curso sobre derecho de la competencia, impartido o aprobado por el responsable del Programa de Cumplimiento de la Línea de negocios.

Éste definirá las modalidades de formación más adecuadas y velará por que estas personas cuenten periódicamente con cursos que les permitan actualizar sus conocimientos y su apreciación de los riesgos incurridos.

De forma más general y con objeto de que cada empleado comprenda lo que es una práctica anticompetitiva, así como las medidas de prevención y las sanciones aplicables, cada entidad del Grupo introducirá en sus módulos de formación destinados a las diferentes categorías de empleados una parte dedicada al cumplimiento de las normas sobre competencia. Estos cursos serán aprobados por el responsable del Programa de Cumplimiento de la Línea de negocios.

Cada Línea de negocios implementará, de acuerdo con su política de formación, un módulo de formación general sencillo y sintético, accesible en todo momento en la Intranet (*e-learning*). Este módulo deberá ser concreto, adaptado a las características de la Línea de negocios y comprensible para todos los empleados. También deberá incluir, además del presente Programa de Cumplimiento, las notas de información del responsable del Programa de Cumplimiento referidas en el anterior apartado 6.1. Se llamará la atención de los empleados sobre la importancia de consultar regularmente dicho programa de *e-learning*.

7 PREVENCIÓN

7.1 Función de los directivos

Para las autoridades de la competencia, corresponde a los directivos implementar las medidas de prevención de las prácticas anticompetitivas. Los

directivos deberán tener conciencia de que, si se detectaran prácticas anticompetitivas en la empresa de la que sean responsables, las autoridades de la competencia les preguntarán qué medidas han adoptado para prevenir estas prácticas y cuál ha sido su compromiso personal para garantizar el cumplimiento de las normas sobre competencia.

Todo directivo a quien se confíe la responsabilidad operativa de una entidad del Grupo (filial, rama, división, etc.) implementará medidas adecuadas de prevención de las prácticas anticompetitivas.

Se apoyará en el responsable del Programa de Cumplimiento y en el comité de ética, RSC y mecenazgo de la Línea de negocios.

7.2 Competencia de las direcciones jurídicas

Toda dirección jurídica de una Línea de negocios deberá contar en su plantilla con un jurista que tenga conocimientos y experiencia en el ámbito del derecho de la competencia. También deberá poder recurrir a abogados especializados en derecho de la competencia, seleccionados por el responsable del Programa de Cumplimiento de la Línea de negocios.

Una dirección o un departamento jurídico siempre tendrá, entre otras misiones, la de impartir cursos y llevar acciones preventivas en el ámbito de las prácticas anticompetitivas.

7.3 Cartografía de riesgos

En el marco del examen anual de la cartografía de riesgos solicitado por el Grupo, cada Línea de negocios del

Grupo realizará un análisis de los riesgos de competencia inherentes a sus actividades.

7.4 Delegaciones de poderes a los directivos de filiales o entidades y a personas con cargos comerciales o de representación

Las delegaciones de poderes deberán incluir disposiciones que recuerden a los delegatarios la obligación de cumplir con el derecho de la competencia y la prohibición de cualquier práctica anticompetitiva.

Cualquier persona designada para representar a una entidad del Grupo en el seno de cualquier asociación profesional deberá, de acuerdo con el posterior apartado 8.2, recibir y acusar recibo de una carta que recuerde la obligación de respetar el Programa de Cumplimiento en el ejercicio de su poder de representación.

7.5 Contratos de trabajo – Reglamento interno

En la medida en que el derecho laboral lo autorice, se recomienda a las filiales del Grupo:

- incluir en el contrato de trabajo de un empleado a quien se confíe una función comercial o la responsabilidad de una filial o entidad equivalente (división, rama, etc.) o un departamento de compras, una cláusula que recuerde la obligación de cumplir con el derecho de la competencia y la prohibición de cualquier práctica anticompetitiva, y/o
- incluir en el reglamento interno de la empresa una disposición que recuerde la prohibición de prácticas anticompetitivas.

7.6 Verificación del cumplimiento antes del lanzamiento de una actividad

Según las modalidades que corresponda a cada Línea de negocios definir en colaboración con su responsable del Programa de Cumplimiento, se realizará un análisis de la conformidad con las normativas de la competencia y el Programa de Cumplimiento antes de lanzar una actividad o un nuevo proyecto. Este análisis será obligatorio en el momento de lanzar o, a más tardar, de cerrar cualquier proyecto importante u operación significativa (adquisición o venta de empresa, acuerdos de cooperación o agrupación, etc.) o de lanzar una nueva actividad (actividad de diversificación, lanzamiento de una actividad en un nuevo país, etc.).

7.7 Alerta a los superiores jerárquicos

Un directivo o empleado que tenga dudas sobre una práctica o tenga conocimiento de una práctica anticompetitiva deberá comunicarlo a su superior jerárquico o su dirección jurídica.

7.8 Alerta profesional

El directivo o empleado también podrá recurrir al dispositivo de alerta profesional previsto en el código de ética del Grupo.

El dispositivo de alerta profesional cumplirá con las instrucciones de la Comisión nacional francesa de informática y libertades (CNIL) (o la normativa del país correspondiente) y lo dispuesto por el código de ética del Grupo. Este dispositivo abarcará las prácticas anticompetitivas. Por principio, el destinatario de la alerta será el Responsable de ética de la Línea de

negocios en cuestión. A título excepcional, cuando el alertador considere que la situación rebasa el marco de la Línea de negocios, podrá dirigirse al Responsable de ética del Grupo en vez del Responsable de ética de la Línea de negocios.

Las modalidades de presentación, recopilación y tratamiento de las denuncias se detallarán en el código de ética del Grupo y su anexo titulado "Procedimientos y normas de recopilación de denuncias y tratamiento de alertas".

PRECAUCIONES PARTICULARES EN DETERMINADAS SITUACIONES

8.1 Garantías a solicitar para la adquisición de participaciones de una sociedad

Durante la *due diligence* previa a la adquisición de participaciones de una sociedad, se prestará especial atención al cumplimiento del derecho de la competencia por la sociedad objetivo. Se deberán obtener cláusulas generales o específicas de garantía por parte del vendedor, con el fin de poder llamarlo en garantía (puesto que la sociedad objetivo seguirá asumiendo el riesgo de sanciones relacionadas con prácticas anticompetitivas cometidas antes de la adquisición), salvo excepción previamente acordada, justificada y supervisada por la dirección general de la Línea de negocios, en colaboración con su Responsable de ética. Los directivos de la sociedad recién adquirida velarán por que se verifique la información obtenida durante el proceso de *due diligence* y se implicarán para que las medidas establecidas en el presente Programa de Cumplimiento se lleven a cabo sin demora.

8.2 Precauciones particulares en caso de afiliación y participación en las actividades de una asociación profesional

Toda afiliación a una asociación profesional, sea de ámbito local, nacional o internacional, se comunicará a la dirección general de la Línea de negocios correspondiente y deberá contar con el acuerdo previo de un representante legal. El Responsable de ética de la Línea de negocios mantendrá una lista de las asociaciones profesionales a las que su entidad se haya afiliado.

Se llevará a cabo una investigación previa en colaboración con un jurista para comprobar los estatutos, la organización, el funcionamiento y el contenido de las actividades de la asociación profesional, especialmente en lo que se refiere a la inserción de una cláusula que sensibilice a los miembros sobre el derecho de la competencia.

Cualquier afiliación o participación, aunque sea ocasional, deberá descartarse cuando la asociación profesional organice o fomente un diálogo, intercambios de información o acuerdos sobre los siguientes temas:

- Nivel de precios, evolución de los precios, métodos de elaboración de los precios, nivel de descuentos, nivel de márgenes, nivel de existencias.
- Reparto de las capacidades de producción.
- Definición de territorios reservados.
- Intercambio de información no pública sobre las políticas comerciales individuales, especialmente en cuanto a futuras acciones comerciales.

- Si el mercado fuera oligopolístico (mercado caracterizado por la presencia de un número reducido de grandes empresas que abastecen una proporción muy importante de la clientela), cualquier intercambio de información que pueda crear o fomentar una coordinación tácita dentro del oligopolio.

El representante designado por el Grupo deberá remitir a su superior jerárquico un compromiso firmado según el cual declara estar informado de sus obligaciones en materia de derecho de la competencia y se compromete a cumplirlas en el ejercicio de su cargo, prohibiéndose en especial la comunicación de datos relativos a la estrategia comercial de su empresa (determinación de precios, territorios, políticas de promoción, etc.).

La persona que represente a la empresa velará por que se envíe un orden del día antes de cada reunión y se proporcione a todos un acta completa y sincera. Cuando se aborden temas prohibidos, el representante deberá dejar la reunión, pedir al secretario de sesión que haga constar en el acta su salida de la reunión y enviar una carta que indique los motivos de su salida.

8.3 Precauciones particulares en caso de asociaciones temporales o parciales con competidores

En algunas Líneas de negocios del Grupo, estas asociaciones son frecuentes, ya que son útiles o indispensables para la realización de un proyecto que requiere medios o conocimientos específicos, o para compartir los riesgos. Aunque no son anticompetitivas por sí mismas, nunca deberán tener como objeto o efecto el falseamiento del juego de la com-

petencia. La prudencia deberá llevar a considerar que lo que reduce la independencia de la empresa y la autonomía de sus ofertas puede presentar un riesgo que se deberá evaluar cuidadosamente.

Cualquier unión o creación de asociación entre competidores, sea cual sea su forma (sociedad en participación, joint-venture, unión temporal de empresas (UTE), consorcio, grupo de interés económico (GIE), central de compra) deberá cumplir con las siguientes normas:

- La cooperación no deberá tener como objeto o efecto la eliminación de facto de la competencia (desaparición de la competencia, reparto concertado de mercados o de una parte de un mercado) o la manipulación de licitaciones (por ejemplo, a través de una oferta de cobertura).
- La cooperación deberá limitarse en el tiempo.
- Su objeto deberá limitarse a una finalidad definida con precisión (por ejemplo, realización de un proyecto) y no deberá llevar al intercambio de información estratégica más allá de lo estrictamente necesario para realizar el proyecto común.
- La cooperación deberá justificarse por la mayor eficacia que genere y, por tanto, la posibilidad para cada miembro de proponer una mejor oferta y proporcionar un mejor servicio o producto al cliente (los "motivos legítimos"): complementariedad de competencias técnicas o logísticas; reducción del riesgo en un gran proyecto; mayor capacidad financiera de la asociación para acceder al crédito; requisito legal de asociación con actores locales.

Se deberá firmar un contrato escrito antes de lanzar la actividad conjunta (o de entregar la oferta cuando el contrato se adjudique a través de una licitación), con un preámbulo que enumere expresamente los "motivos legítimos" que hayan llevado a cada uno de los competidores firmantes a celebrar el acuerdo o a crear una estructura de cooperación.

En el contrato los socios deberán comprometerse a cumplir con el derecho de la competencia y principios similares a los que se establecen en el presente Programa de Cumplimiento. El incumplimiento de estos principios durante la ejecución del contrato podrá dar lugar a su rescisión inmediata.

En cualquier reunión de síntesis o cierre previa a la decisión de negociar o celebrar el acuerdo, la dirección jurídica competente presentará un análisis en materia de derecho de la competencia.

En el marco de una licitación, serán anticompetitivas las actuaciones de coordinación de ofertas o los intercambios de información entre competidores antes de la fecha en la que se conozca o se pueda conocer el resultado de la licitación (por ejemplo, intercambios sobre la existencia de competidores, su organización y su grado de interés por el contrato, o sobre los precios).

Por consiguiente, no se deberá comunicar ninguna información sensible mientras la estructura de cooperación (por ejemplo, una unión) no se haya constituido. En efecto, si se hubiera comunicado información sensible y luego fracasaran las negociaciones para crear una cooperación y las empresas que hayan intercambiado información presentaran ofertas indi-

viduales, el juego de la competencia resultaría falseado. Cuando la estructura de cooperación esté constituida, lo que se traducirá necesariamente en intercambios de información sensible, sus miembros ya no estarán en condiciones de presentar ofertas individuales o en el marco de otra asociación.

Quedará prohibido ser miembro de varias asociaciones que oferten en una misma licitación, ya que esta práctica presentaría demasiados riesgos con respecto al derecho de la competencia.

8.4 Precauciones particulares en caso de competencia entre empresas del Grupo

Puede darse el caso de que, de forma ocasional o recurrente, varias empresas del Grupo compitan por el mismo contrato.

En Francia, la Autoridad de la competencia ha establecido principios claros que toda empresa del Grupo deberá conocer y respetar:

- *"Las empresas que mantengan vínculos jurídicos o financieros, pero que cuenten con una autonomía comercial, podrán presentar ofertas distintas y competidoras, siempre y cuando no se concierten antes de la presentación de las mismas".*
- *"Las empresas que mantengan vínculos jurídicos o financieros, pero que cuenten con una autonomía comercial, podrán renunciar a dicha autonomía comercial en el marco de licitaciones y concertarse para decidir qué empresa presentará una oferta o para elaborar dicha oferta, siempre y cuando presenten una sola oferta".*
- *"Estas empresas no podrán presentar varias ofertas, manifestando así su autonomía comercial, en la medida*

en que dichas ofertas se hayan elaborado de manera concertada o después de que las empresas se hayan comunicado entre sí, ya que estas ofertas ya no serían independientes. En efecto, el hecho de presentarlas como tales induciría a engaño al órgano de contratación respecto de la naturaleza, del alcance o de la intensidad de la competencia".

- *"El hecho de que el órgano de contratación haya conocido los vínculos jurídicos que unen a las sociedades interesadas no tendrá incidencia en la calificación de esta práctica, en la medida que la existencia de dichos vínculos no implique necesariamente la concertación o el intercambio de información."*

Estos principios aparecen en resoluciones de la Autoridad de la competencia que sancionan a empresas de un mismo grupo que se concertaron para responder a una misma licitación. Estas resoluciones se pueden transponer a cualquier situación de competencia entre empresas del Grupo. Una empresa del Grupo que tenga autonomía comercial deberá cumplir con estos principios cuando esté en competencia con otra empresa del Grupo.

Cuando empresas competidoras del Grupo se asocien para presentar una oferta conjunta en una licitación, deberán cumplir con lo dispuesto en el apartado 8.3.

8.5 Precauciones particulares en caso de subcontratación

EMPRESA SUBCONTRATANTE

Aunque la relación de subcontratación no es anticompetitiva por sí misma, deberá en todo caso señalarse al órgano de contratación, ya que no deberá ser oculta.

El intercambio de información previo a la creación de una relación de subcontratación deberá limitarse a lo estrictamente necesario y realizarse cumpliendo con las normas sobre competencia. *“La posible existencia de un proyecto de subcontratación no implicará la obligación de comunicar a la empresa subcontratista potencial la totalidad de los precios de la sociedad subcontratante”* (Autoridad francesa de la competencia).

Asimismo, la subcontratación deberá justificarse y no deberá ser susceptible de reducir la competencia.

EMPRESA SUBCONTRATISTA

Las empresas que quieran obtener una subcontratación no deberán intercambiar información sobre sus precios antes de la celebración del contrato de subcontratación. Si se hubiera realizado dicho intercambio, las empresas no podrán presentar ofertas individuales.

En el marco de una misma licitación, no estará prohibido de por sí ser subcontratista de varios subcontratantes o ser a la vez subcontratista y miembro de una asociación. Sin embargo, estas situaciones presentarán importantes riesgos con respecto al derecho de la competencia. Deberán analizarse en colaboración con las direcciones jurídicas y el responsable del Programa de Cumplimiento, y luego contar con la autorización expresa del representante legal de la entidad.

CONTROL

9.1 Función de los directivos

Todo directivo a quien se confíe la responsabilidad operativa de una en-

tidad del Grupo (filial, rama, división, etc.) velará por la regularidad de las operaciones, implementará los controles adecuados, reaccionará en presencia de una señal de alerta y utilizará los medios de control puestos a su disposición en el seno del Grupo o de la Línea de negocios. Estos medios se describen a continuación.

9.2 Manual de control interno del Grupo

El manual de control interno del Grupo abarca la lucha contra las prácticas anticompetitivas. Se podrán añadir disposiciones específicas por Líneas de negocios cuando sean necesarias para garantizar la eficacia del Programa de Cumplimiento.

Se realizará una vigilancia anual de la eficacia del Programa de Cumplimiento a través del procedimiento de autoevaluación de los principios de control interno implementados en las Líneas de negocios y sus filiales.

Si la autoevaluación revelara carencias en la implementación del Programa de Cumplimiento, se elaborará un plan de acción y se llevará a cabo sin demora.

9.3 Auditorías internas

Durante trabajos de auditoría interna periódicos o específicos, las direcciones de auditoría, con la asistencia de los responsables del Programa de Cumplimiento, velarán por que las operaciones del Grupo se lleven a cabo de acuerdo con los principios del Programa de Cumplimiento y del manual de control interno del Grupo y de la Línea de negocios. Todos los empleados deberán colaborar con los servicios de auditoría interna.

Las conclusiones del informe de auditoría interna se comunicarán al comité de ética, RSC y mecenazgo de la Línea de negocios. Se tendrán en cuenta para reforzar, llegado el caso, el Programa de Cumplimiento, los principios de control interno, así como cualquier procedimiento o dispositivo implementado para garantizar su buena ejecución.

9.4 Informe

Con objeto de que el Grupo pueda cumplir con las obligaciones de remisión del informe de responsabilidad social corporativa establecidas por la ley francesa, cada responsable del Programa de Cumplimiento de una Línea de negocios remitirá cada año al Responsable de ética del Grupo un informe sobre la aplicación del Programa de Cumplimiento, las mejoras introducidas o por introducir, las notas de información difundidas, el número de formaciones impartidas durante el año en la Línea de negocios, así como el número de empleados que hayan cursado dichas formaciones. Cada uno de estos informes se remitirá al comité de ética, RSC y mecenazgo de la Línea de negocios y al comité de ética, RSC y mecenazgo del consejo de administración de Bouygues SA. El informe también contendrá información sobre los controles y las auditorías realizados de acuerdo con los anteriores apartados 9.2 y 9.3, que se remitirá paralelamente a los comités de cuentas de las Líneas de negocios.

9.5 Evaluaciones anuales de los directivos y directores

La implementación del Programa de Cumplimiento y la vigilancia ejercida en el ámbito de las prácticas compe-

titivas son elementos de apreciación que se tendrán en cuenta en las evaluaciones anuales de los directivos y directores (por ejemplo, se tendrá en cuenta cualquier carencia en la prevención de las prácticas anticompetitivas durante el año).

10 SANCIONES – COMPORTEAMIENTO A ADOPTAR EN CASO DE DETECTAR UNA INFRACCIÓN DE LA COMPETENCIA

10.1 Infracción detectada por la empresa

El directivo o empleado que haya expuesto a su empresa a las consecuencias de un incumplimiento del derecho de la competencia podrá ser objeto de sanciones, tales como la revocación del cargo, una sanción disciplinaria o un despido, aunque las autoridades de la competencia o la Fiscalía no inicien un procedimiento.

La empresa deberá inmediatamente poner fin a su participación en dicha infracción y corregir su comportamiento por iniciativa propia. Se recuerda que las autoridades de la competencia podrán considerar dicha iniciativa como una circunstancia atenuante.

En caso de acuerdo horizontal (y de conformidad con la recomendación de la Autoridad francesa de la competencia o de la Comisión Europea, o cuando lo prevea la normativa de la competencia del país), los directivos de la Línea de negocios y el Responsable de ética, tras consultar a los asesores internos o externos competentes, se pronunciarán so-

bre la presentación de una solicitud de clemencia a las autoridades de la competencia. Se recuerda que una medida de clemencia puede permitir a la empresa beneficiarse de una exención parcial o total de la sanción.

10.2 Infracción probada en una investigación iniciada por una autoridad de la competencia o una autoridad judicial

Los directivos de la Línea de negocios, tras consultar con el Responsable de ética de la Línea de negocios, estudiarán la posibilidad de una no contestación de los cargos en la medida en que esta actitud pueda abrir el camino a una transacción¹, cuando la ley lo permita. Así ocurre en Francia donde, en caso de no contestar los cargos, el ponente general podrá presentar a la empresa una propuesta de transacción que fije el importe mínimo y el importe máximo de la sanción pecuniaria contemplada. Cuando la empresa o el organismo se comprometa a modificar su comportamiento, el ponente general podrá tenerlo en cuenta en su propuesta de transacción. Si, en un plazo fijado por el ponente general, el organismo o la empresa diera su consentimiento a la propuesta de transacción, el ponente general propondrá a la Autoridad de la competencia que imponga la sanción pecuniaria prevista dentro de los límites fijados por la transacción.

La Comisión Europea (DG Competencia) también recurre a la transacción cuando la empresa acepta, dados los elementos presentados por la Comisión, reconocer su participación en el acuerdo y su responsabilidad.

El directivo o empleado que haya expuesto a su empresa a las consecuencias de un incumplimiento del derecho de la competencia podrá ser sancionado en las mismas condiciones que las mencionadas en el anterior apartado 10.1.

La empresa deberá poner fin a su participación en la infracción probada y corregir su comportamiento por iniciativa propia. Se recuerda que dicha iniciativa podrá constituir una circunstancia atenuante.

La empresa deberá prestar su plena asistencia a la investigación. Se recuerda que la obstrucción a la acción de los investigadores constituirá una infracción.

10.3 Multas y otras sanciones pecuniarias

Las multas y demás sanciones o indemnizaciones que un tribunal haya impuesto a un directivo o empleado correrán a cargo de éste.

(1) En Francia, la transacción fue introducida en el Código de Comercio por medio del artículo L. 464-2 III a través de la Ley para el crecimiento, la actividad y la igualdad de oportunidades económicas, denominada "Ley Macron", de 6 de agosto de 2015. Sustituye al procedimiento de no contestación de los cargos.

CAPÍTULO II

PRINCIPALES DISPOSICIONES DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA

FICHA 1 – GENERALIDADES

1 LIBRE Y LEAL COMPETENCIA: UNA EXIGENCIA QUE TRASPASA LAS FRONTERAS

Uno de los grandes principios en que se basan todas las legislaciones de los grandes países industriales, así como la construcción del mercado único europeo, es que la eficacia de la economía reside en la existencia de una libre y leal competencia. La globalización obliga progresivamente a las economías emergentes a respetar este principio. Son las reglas del juego.

Por consiguiente, la mayoría de los países en el mundo cuentan con un derecho de la competencia muy completo.

Esta convergencia va acompañada de una agravación espectacular de las sanciones impuestas a las empresas que cometen prácticas anticompetitivas. Han aparecido normas internacionales, tales como la sanción máxima que se puede imponer a una sociedad infractora (por ejemplo, la filial de un gran grupo), que suele fijarse en un 10% del volumen de negocios mundial consolidado del grupo.

Cabe considerar que las siguientes prácticas están prohibidas en todo el mundo:

- Acuerdo anticompetitivo horizontal o vertical entre los actores de un mismo mercado.

- Uso abusivo de una posición dominante en un mercado determinado.
- Recurso a prácticas discriminatorias destinadas a excluir a un competidor del mercado.

2 UN DERECHO MUY EFICAZ

La eficacia de esta normativa está garantizada por la creación de autoridades reguladoras que cuentan con amplios poderes de investigación (peticiones de información, inspecciones en la empresa, incautaciones de todos los documentos profesionales de cualquier naturaleza en cualquier lugar y en cualesquiera manos, cooperación con las otras autoridades de la competencia y con los juzgados y tribunales de los otros Estados miembros, medidas cautelares de urgencia). Estas autoridades están facultadas para imponer sanciones pecuniarias muy altas. A veces también pueden emitir dictámenes sobre temas de carácter general y sectorial en materia de competencia.

Varias disposiciones procesales han incrementado considerablemente la eficacia de las autoridades:

- Clemencia: denuncia de un cartel por uno de sus miembros que facilita pruebas del mismo.
- Transacción: las autoridades y la empresa infractora (que ha renunciado

a contestar los cargos) acuerdan una multa en cambio de una cooperación total durante la investigación.

En Francia, el regulador es la Autoridad de la competencia. En lo que se refiere a las infracciones cometidas en el mercado europeo, la autoridad que ejerce esta facultad es la Dirección general de competencia (DG IV) de la Comisión Europea.

En los últimos años, se ha reforzado la cooperación entre los Estados para facilitar la lucha contra estas prácticas que a menudo traspasan las fronteras de un Estado (transmisión de información entre tribunales o autoridades de la competencia, colaboración en la investigación).

Una misma práctica anticompetitiva podrá ser investigada y sancionada por las autoridades de varios Estados cuando:

- Uno de los elementos de la infracción se haya cometido en el territorio de otro Estado.
- El beneficiario del acuerdo esté establecido en el territorio de otro Estado.
- La víctima de la infracción esté establecida en el territorio de otro Estado.
- La infracción tenga repercusiones en el mercado pertinente del territorio de otro Estado.

3 IMPORTANCIA DE LA NOCIÓN DE MERCADO PERTINENTE

Las autoridades de la competencia no están limitadas por un marco legal vinculante.

Aunque cualquier práctica pueda considerarse como anticompetitiva, el carácter anticompetitivo resulta de una evaluación de su impacto en el funcionamiento del mercado.

Por consiguiente, la noción de mercado pertinente es fundamental para determinar si existe un abuso de posición dominante o un acuerdo anticompetitivo en un mercado.

Esta noción tiene una dimensión geográfica (el mercado puede ser regional, nacional, europeo, mundial) y un componente material (el mercado es el lugar donde se encuentran la oferta y la demanda de productos y servicios considerados por los compradores o los usuarios como intercambiables entre sí).

La intercambiabilidad está probada cuando se puede pensar razonablemente que los compradores o los usuarios consideran los bienes o los servicios como medios alternativos entre los cuales pueden elegir para satisfacer una misma demanda. Se puede citar, como ejemplo de mercado pertinente, el mercado de los smartphones o de las tabletas en el ámbito de la telefonía móvil.

El mercado al que se refieran las autoridades para evaluar el impacto de un comportamiento en la competencia podrá ser muy reducido: en determinadas ocasiones, se ha acordado que un proyecto adjudicado en una licitación podía constituir por sí solo un mercado distinto.

4 PRUEBA DE LAS PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS

Las autoridades tienen amplia libertad para probar la comisión de prácticas anticompetitivas. Puede bastar una acusación fundada en meros indicios.

La forma del acuerdo o de la práctica no tiene importancia. Las autoridades pueden probar la existencia de un acuerdo basándose en un conjunto de indicios graves, precisos y concordantes: similitud de comportamientos (aumento repentino de los precios detectado con la publicación de estadísticas), actas, comunicaciones electrónicas, informes, faxes, agendas con mención de reuniones con competidores, intercambio de correos o participación en reuniones de competidores.

Será preciso recordar periódicamente a las personas que lleven a cabo o participen en la acción comercial, así como a todos los empleados y directivos, que por el hecho de trabajar en la empresa, sea cual sea su nivel jerárquico, un comportamiento torpe o ambiguo, una conversación informal o una nota personal o interna de su parte podrá exponer a la empresa a sanciones muy graves. La negativa a participar en una práctica anticompetitiva deberá ser inequívoca. La duda nunca beneficiará a la empresa sospechosa, sino a la acusación.

5 RESPONSABILIDAD DE LA SOCIEDAD MATRIZ

Las prácticas de una filial podrán imputarse a su principal accionista (sociedad matriz, sociedad propietaria de una Línea de negocios) cuando existan pruebas de que éste dio instrucciones a su filial o toleró comportamientos ilícitos de su filial por su pasividad. El derecho europeo adopta un planteamiento diferente ya que establece la responsabilidad de la sociedad incluso cuando ésta no haya participado en el acuerdo, aplicando la teoría de la presunción de responsabilidad de la sociedad matriz. Esta presunción sólo podrá ser impugnada mediante la prueba de la autonomía de decisión de la filial, lo que es muy difícil.

En todos estos casos, cuando la responsabilidad de la sociedad matriz esté comprometida, el importe de las multas se basará en el volumen de negocios de la sociedad matriz, y no de la filial.

FICHA 2 – ACUERDOS ANTICOMPETITIVOS

Un acuerdo es cualquier forma de acción concertada entre varias empresas competidoras en un mismo mercado (acuerdo "horizontal") o entre empresas que operan en un nivel diferente de la cadena de producción y comercialización (acuerdo "vertical").

Un acuerdo es anticompetitivo y, por lo tanto, está prohibido cuando tiene como objeto o efecto falsear el juego de la competencia en dicho mercado. Por consiguiente una práctica que tenga un objeto anticompetitivo, pero no un efecto anticompetitivo, podrá sancionarse, al igual que una práctica que no tenga un objeto anticompetitivo, pero sí un efecto anticompetitivo (sin embargo, en este caso, se tendrá en cuenta la falta de elemento intencional).

1 ACUERDO HORIZONTAL (acuerdo entre competidores directos)

El "acuerdo horizontal" se refiere a un acuerdo entre actores económicos que se sitúan en el mismo nivel de la cadena de producción y comercialización (varios productores de un mismo tipo de producto).

Sin que esta lista sea exhaustiva, quedarán prohibidas las siguientes prácticas:

- Discutir y/o ponerse de acuerdo entre competidores sobre los precios o las políticas de precios: aumento simultáneo de los precios, lanzamiento simultáneo de promociones.
- Ponerse de acuerdo sobre los volúmenes de venta.
- Ponerse de acuerdo sobre las cuotas de mercado.
- Ponerse de acuerdo para restringir la oferta y así aumentar los precios o estabilizar el mercado.
- Negarse de forma concertada a vender a determinados clientes (boicot).
- Repartirse las zonas geográficas, los segmentos de mercado o los clientes.
- Designar de forma concertada al futuro adjudicatario de un contrato público.
- Entregar una "oferta de cobertura" en el marco de la licitación de un contrato público.
- Intercambiar información entre empresas que operan en el mismo mercado, aunque esta información no se utilice, en la medida en que permita orientar el mercado: información sobre los precios actuales, pasados o futuros, o las cuotas de mercado; información a los competidores antes de un aumento de los precios; información que permite conocer la composición del precio, el volumen de actividades, la identidad de los clientes, las condiciones de venta, las intenciones relativas a una licitación, las técnicas de distribución, las intenciones en materia de inversión o innovación; información sobre los precios comunicada a una entidad oficial que publica estadísticas trimestrales.
- Intercambiar información entre empresas ofertantes en la misma licitación de un contrato público antes de presentar las ofertas definitivas.
- Restringir las importaciones o exportaciones.

- Limitar y controlar la producción, los mercados, el desarrollo técnico o las inversiones.

Las autoridades de la competencia vigilan en particular:

- Las actividades de las asociaciones profesionales que reúnen a competidores de un mismo sector de actividades y dan a sus miembros la oportunidad de intercambiar información sensible.
- Cualquier forma de unión o cooperación, aunque sea temporal, entre competidores.

Caso particular de la práctica anticompetitiva suscitada o tolerada por el cliente o el contratante

Es posible que un cliente o un contratante público suscite, tolere o apruebe un cartel. Las autoridades de la competencia no considerarán que se trata de una circunstancia que atenúe la gravedad de la práctica o exima a las empresas miembros del cartel.

2 ACUERDO VERTICAL (acuerdo con proveedores o distribuidores)

El "acuerdo vertical" se refiere a un acuerdo entre actores económicos que se sitúan en un nivel diferente de la cadena de producción y comercialización (un proveedor y su distribuidor o varios de ellos).

Sin que esta lista sea exhaustiva, quedarán prohibidas las siguientes prácticas:

- Imponer al comprador o al distribuidor un precio de reventa específico, un precio mínimo de reventa, el margen del producto o un precio de reventa

igual al precio de reventa de los competidores.

- Otorgar un descuento o una participación en los gastos de comercialización a cambio de que el comprador o el distribuidor garantice un precio de reventa.
- Amenazar, coaccionar, imponer penalizaciones o cualesquiera otras medidas de represalia para fijar el precio de reventa.
- Obligar al comprador o distribuidor a revender el producto únicamente en un territorio determinado (cláusulas de protección territorial absoluta).
- Celebrar acuerdos exclusivos de larga duración cuando la cuota de mercado del producto sea importante.
- Practicar precios o condiciones discriminatorios que no se justifiquen económicamente.
- Obligar a una persona a comprar un producto (o servicio) para adquirir otro producto (o servicio).

3 EXENCIÓN DE DETERMINADOS ACUERDOS

En casos relativamente reducidos y estrictamente definidos por la normativa, las autoridades de la competencia francesas y europeas aceptan algunos acuerdos cuando contribuyen a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico (artículo 101, apartado 3 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea - TFUE), siempre y cuando:

- reserven a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y

- no impongan restricciones que no sean indispensables ni conduzcan, para una parte sustancial de los productos de que se trate, a la eliminación de la competencia.

Los casos en que se otorgan estas exenciones se establecen en la normativa y se refieren principalmente al ámbito de los "acuerdos verticales".

Es esencial consultar con la dirección jurídica de la empresa antes de cualquier proyecto de negociación de un acuerdo, con el fin de examinar si el acuerdo contemplado podría beneficiarse de una exención.

FICHA 3 – ABUSOS DE POSICIÓN DOMINANTE

Se encuentra en posición dominante quien está en condiciones de impedir una competencia efectiva y puede actuar liberándose en una amplia medida de la presión de sus competidores o clientes. Esta posición le permite actuar independientemente de sus competidores: dispone de tanto "poder de mercado" que puede llevar a cabo su política comercial y de precios sin preocuparse por la competencia. La posición dominante puede obtenerse individualmente (posición dominante de una empresa) o colectivamente (posición dominante de una asociación de empresas). En algunos mercados, una reducida cuota de mercado puede ser suficiente para crear una situación de dominación (es el caso en presencia de competidores muy numerosos con reducidas cuotas de mercado respecto al líder).

El hecho de estar en una posición dominante en un mercado no es de por sí ilícito. En cambio, las autoridades de la competencia sancionarán severamente el hecho de abusar de su posición dominante en un mercado. Acuerdo y abuso de posición dominante no son exclusivos uno de otro. Las prácticas prohibidas en el marco de un acuerdo vertical se sancionarán aún más severamente cuando las haya cometido una empresa en posición dominante.

Ejemplos de abuso de posición dominante:

- Aprovechar su posición para desarrollar prácticas de exclusión o debilitamiento de competidores.
- Celebrar con clientes acuerdos exclusivos de larga duración.
- Negar la venta.
- Practicar precios o condiciones discriminatorios (prácticas de precios predatorios).
- Imponer el precio de reventa.
- Practicar ventas o prestaciones de servicios vinculadas.
- Negar la concesión de una licencia.
- Otorgar descuentos o ventajas con efecto de exclusión.

Abuso de dependencia económica

Constituye un abuso de dependencia económica el hecho, para una empresa, de sacar una ventaja abusiva de la posición de dependencia económica en la que se encuentre uno de sus proveedores, subcontratistas o clientes. Esta disposición del derecho francés permite en teoría sancionar prácticas abusivas, aunque los infractores no tengan una posición dominante en un mercado. Pero esta práctica se aborda a menudo en el plano de los abusos de posición dominante.

Se deben reunir tres condiciones:

- Existencia de una situación de dependencia económica: para ello, se analizará la participación de la empresa en el volumen de negocios de sus socios comerciales; la notoriedad de la marca o del signo y la importancia de la cuota de mercado de los socios comerciales; la existencia o no de soluciones alternativas, los factores que han conducido a la situación de dependencia (estrategia deliberada o decisión dictada o impuesta a la víctima del comportamiento denunciado).
- Explotación abusiva de esta situación: negativa de venta; ventas vinculadas; prácticas discriminatorias; cualquier práctica que presente un carácter abusivo si el comportamiento en cuestión tiene un carácter anormal.
- Falseamiento real o potencial de la competencia en el mercado.

Una empresa víctima de un abuso de dependencia económica puede dirigirse a la Autoridad de la competencia. También puede pedir la indemnización de daños ante un tribunal civil.

FICHA 4 – SANCIONES

Una sola y misma infracción a la normativa de la competencia puede dar lugar a varias sanciones diferentes:

- Sanción administrativa impuesta por las autoridades de la competencia.
- Indemnización de los daños causados a la víctima impuesta por un tribunal civil; nulidad de los contratos y compromisos.
- Sanción penal impuesta por un tribunal penal a la empresa infractora y/o a los directivos y empleados implicados personalmente en la infracción.
- "Sanciones complementarias", entre otras la inhabilitación para contratar con el sector público.

Cuando la infracción se haya cometido en varios Estados o haya producido efectos en varios Estados, su autor podrá ser sancionado en cada uno de estos Estados (véase Ficha 1 – Sección 2).

1 SANCIONES IMPUESTAS POR LAS AUTORIDADES DE LA COMPETENCIA

Las sanciones que puedan imponer la autoridad europea y la autoridad francesa, así como los métodos de cálculo de dichas sanciones, permiten evaluar los riesgos incurridos por una empresa autora de una práctica anticompetitiva:

**Comisión Europea –
DG IV**

**Autoridad de la competencia
(Francia)**

<p>Multa de base</p>	<p>= Porcentaje del valor de las ventas consideradas (0%-30%) x Duración (en años o período inferior a un año) + 15%-25 % del valor de las ventas consideradas: efecto disuasorio adicional para los carteles</p>	<p>= Porcentaje del valor de las ventas consideradas (0%-30% y 15%-30% por acuerdos horizontales sobre fijación de precios, reparto de mercados o clientes, limitación de la producción) x Duración (en años o período inferior a un año)</p>
<p>Incrementada por</p>	<p>Factores agravantes Ejemplos: papel de líder, reincidencia, obstrucción a la investigación</p>	<p>Factores agravantes Ejemplos: papel de líder, reiterancia (infracción idéntica de menos de 15 años –incremento en un 15%-50%), obstrucción a la investigación, coacción o represalia contra los competidores, capacidad de influencia o autoridad moral (ejemplo: empresa encargada de una misión de servicio público); tamaño, potencia económica o recursos globales importantes</p>
<p>Reducida por</p>	<p>Factores atenuantes Ejemplo: participación limitada o comportamiento favorecido por la normativa</p>	<p>Factores atenuantes (víctima de coacción, infracción favorecida o autorizada por las autoridades públicas, programa de cumplimiento, actividad competitiva en una parte sustancial de sus productos y servicios; empresa monoproducción; cooperación en la investigación; compromisos suscritos; pago a la víctima de una indemnización debida en ejecución de transacción)</p>
<p>Máximo global</p>	<p>10% del volumen de negocios mundial consolidado de la empresa que ha participado en la práctica (por infracción); presunción de responsabilidad matriz-filial (=> base de la multa = volumen de negocios de la matriz)</p>	<p>10% del volumen de negocios mundial sin IVA (por infracción) ó 3 millones de euros si no se trata de una empresa (ejemplo: asociación profesional)</p>
<p>Posibilidad de incremento</p>		<p>Incremento posible dentro del límite del 10% de la sanción pecuniaria, para financiar la ayuda a las víctimas</p>

(continúa en p. 24)

**Comisión Europea –
DG IV**

**Autoridad de la competencia
(Francia)**

Posibilidad de reducción adicional	Clemencia: 100% para el primer delator, del 30% al 50% para el segundo, del 20% al 30% para el tercero y hasta el 20% para los demás	Clemencia (antes de la notificación de los cargos): 100% para el primer delator si la Autoridad de la competencia no dispone aún de información sobre la infracción (clemencia de 1 ^{er} grado); hasta un 50% si los elementos de prueba recibidos presentan un valor añadido significativo (clemencia de 2 ^o grado)
	Transacción: reducción hasta el 10% de la sanción (acumulable con la reducción por clemencia)	No contestación de los cargos + cese de la práctica + compromisos: reducción posible en el marco de una transacción
	Reducción por incapacidad contributiva (cuando el pago de la multa afecta a la viabilidad económica de la sociedad)	Reducción por incapacidad contributiva (cuando el pago de la multa afecta a la viabilidad económica de la sociedad)

Las sanciones impuestas por una autoridad de la competencia tienen como objeto proteger el orden público económico y no indemnizar los daños causados a las partes, por lo que ingresan al presupuesto del Estado (o de la Unión Europea). No son fiscalmente deducibles en Francia ni en la mayoría de los otros países.

Las autoridades de la competencia imponen sanciones pecuniarias de carácter disuasorio: no sólo quieren sancionar las prácticas observadas, sino llamar la atención y transmitir un mensaje disuasivo a las otras empresas. Con este objetivo, las autoridades de la competencia suelen

hacer una diferencia que consiste en sancionar más severamente a los grandes grupos al considerar que deberían dar el ejemplo.

La Autoridad francesa de la competencia también puede:

- Ordenar la difusión de un extracto de la resolución (L. 420-6 y L. 464-2 del Código de Comercio).
- Ordenar el cese de la práctica anticompetitiva en un plazo determinado, imponer condiciones particulares o aceptar compromisos propuestos por las empresas para poner fin a estas prácticas (L. 464-2 del Código de Comercio).

Las quince mayores multas impuestas por la Autoridad de la competencia (Francia)

Importe (en millones de euros)	Sector de actividades Motivo	Año
672,3	Mensajería (paquetería) Dos acuerdos entre los cuales el mayor (multa de 670 millones de euros) reunía veinte empresas, así como el sindicato profesional TLF, repetidas concertaciones entre competidores sobre los aumentos de precios anuales (período 2004-2010)	2015
575,4*	Siderurgia Acuerdo entre once empresas	2008
534	Telefonía móvil Acuerdo entre Bouygues Telecom, Orange y SFR	2005
384,9	Comisión para el procesamiento de cheques Acuerdo entre doce bancos	2010
367,9	Detergentes Acuerdo entre cuatro fabricantes de detergentes	2011
350	Telefonía para empresas (no contestación de los cargos) Abuso de posición dominante de Orange, descuentos anticompetitivos, discriminación	2015
242,4	Harinas (Francia-Alemania) Acuerdo entre trece molineros o uniones de molineros franco-alemanes	2012
192,3	Productos lácteos Acuerdo sobre los precios y reparto de volúmenes entre once sociedades – Acuerdo denunciado por Yoplait, que se benefició en el marco del procedimiento de clemencia (de 1er grado) de una exención total del pago de su multa (44 millones de euros)	2015
183,1	Telefonía móvil Abuso de posición dominante de Orange y SFR mediante diferencias de precios excesivas entre llamadas dentro y fuera de la red	2012
174,5	Obstáculo para la renegociación de créditos hipotecarios a particulares Acuerdo entre nueve bancos	2000
100	Energía Abuso de posición dominante de Engie	2017

(*) Reducida en 73 millones de euros por el Tribunal de Apelación de París.

(continúa en p. 26)

Importe (en millones de euros)	Sector de actividades Motivo	Año
94,4	Acuerdos sobre el precio de determinados servicios entre sociedades de trabajo temporal Acuerdo entre tres importantes sociedades del mercado	2009
69,2	Zinc Abuso de posición dominante de Umincore (aprovisionamiento exclusivo)	2016
54,9	Señalización vial Acuerdo entre ocho empresas del sector, entre las cuales una filial de Colas (Aximum)	2010
47,9	Contratos públicos en la región parisina Acuerdo entre treinta y cuatro empresas de la construcción, entre las cuales filiales del Grupo (Screg Île-de-France, Colas, Colas Île-de-France Normandie, Bouygues Bâtiment Ile-de-France)	2006

Las diez mayores multas impuestas por la Comisión Europea

Importe (en millones de euros)	Sector de actividades Motivo	Año
2.926	Camiones Acuerdo entre seis fabricantes durante catorce años (fijación de precios de venta, acuerdo sobre el calendario de introducción de las tecnologías de emisión para la puesta en conformidad de los camiones de peso medio y alto con las normas europeas)	2016
2.420	Motores de búsqueda en línea Abuso de posición dominante de Google	2017
1.470	Tubos catódicos Acuerdos entre siete empresas durante diez años (fijación de precios, reparto de mercados, reparto de clientes, coordinación de capacidades de producción e intercambio de información comercial sensible)	2012
1.383	Vidrio plano para la industria del automóvil Acuerdo entre cuatro fabricantes de vidrio	2008
834 (sanción inicial: 992)	Ascensores y escaleras mecánicas Acuerdo entre las filiales de tres grandes grupos para la instalación y el mantenimiento de estos productos en cuatro países	2007
799	Transporte aéreo de mercancías	2010
790 (sanción inicial: 855)	Vitaminas Acuerdos entre ocho empresas para repartirse mercados y fijar precios durante diez años	2001
676	Cera de parafina Acuerdo de fijación de precios entre nueve grupos	2008
648	Pantallas de cristal líquido (LCD)	2010
622	Productos y accesorios para cuartos de baño Acuerdo entre diecisiete fabricantes durante doce años en seis países	2010

2 "SANCIONES" CIVILES: INDEMNIZACIÓN DE LA VÍCTIMA DE LA PRÁCTICA ANTICOMPETITIVA – NULIDAD DE LOS CONTRATOS Y COMPROMISOS

2.1 Indemnización de daños

DENTRO DE LA UNIÓN EUROPEA

Cualquier víctima, persona jurídica o persona física, afectada por una práctica contraria al derecho europeo de la competencia, podrá pedir la indemnización de los daños, siempre y cuando demuestre la culpa de la empresa, los daños causados y la relación de causalidad entre la culpa y el daño¹. Un 25% de las resoluciones dictadas por la Comisión Europea contra carteles han dado lugar a acciones de indemnización presentadas por las víctimas.

La Comisión recomienda a las víctimas de una infracción de las normas sobre competencia que ejerciten acciones colectivas.

EN FRANCIA

Varios textos recién aprobados en Francia tienen como objetivo simplificar y facilitar las acciones de indemnización de las víctimas contra los autores de prácticas anticompetitivas. Constituyen una señal clara enviada a las empresas: todo acto contrario a las normas sobre competencia, que ocasione daños a las víctimas, las expondrá a un riesgo incrementado de indemnización.

Introducción de las "acciones de grupo"

Según las recomendaciones de la Comisión Europea, en 2014 el legislador

francés estableció la "acción de grupo", que permite a los consumidores pedir colectivamente la indemnización de los daños causados por una infracción del derecho de la competencia.

Esta "acción de grupo" se asemeja en muchos aspectos a las acciones de clase vigentes en Estados Unidos, aunque el mecanismo francés comprende varias salvaguardias destinadas a limitar las derivas. En particular, reserva la iniciación de dichas acciones a determinadas asociaciones de consumidores autorizadas.

Con la acción de grupo los consumidores pueden ahora actuar colectivamente y, sobre todo, compartir los gastos y costas del proceso para pedir la indemnización de los daños. Estos gastos y costas del proceso solían representar un importante obstáculo para los consumidores deseados de hacer valer sus derechos ante la justicia, especialmente cuando los daños sufridos por cada uno de ellos alcanzaban unas decenas o unos centenares de euros. Ahora la acción colectiva debería de permitir a miles, o incluso centenares de miles de consumidores reunirse para actuar colectivamente contra el autor de una práctica anticompetitiva, aun cuando el importe del perjuicio individual sea poco elevado.

De esta forma, el legislador francés demuestra la voluntad clara de los poderes públicos franceses de no dejar sin castigo ni indemnización los daños con pequeños importes unitarios, pero a gran escala, causados a los consumidores por los autores de prácticas anticompetitivas.

(1) Comisión Europea – Competencia – En beneficio del consumidor:
http://ec.europa.eu/competition/consumers/contacts_es.html#1

A finales de 2016, se iniciaron nueve acciones de grupo contra grandes grupos industriales y entidades bancarias. Sin embargo, ninguna de ellas tenía como objeto la indemnización de daños causados por la violación de las normas sobre competencia.

Introducción de nuevas disposiciones destinadas a facilitar la indemnización de los daños

La víctima del acuerdo podrá pedir la indemnización de los daños causados por una infracción de las normas sobre competencia al amparo del artículo 1240 (antes 1382) del Código Civil francés y nuevas disposiciones introducidas en los artículos L. 481-1 y siguientes del Código de Comercio francés¹.

Los textos enuncian ahora el principio fundamental según el cual: *“toda persona física o jurídica será responsable del daño que haya causado por el hecho de cometer una práctica anticompetitiva”*.

Asimismo contienen varias disposiciones destinadas a facilitar las acciones de indemnización de las víctimas contra autores de prácticas anticompetitivas:

- *“Una práctica anticompetitiva se considerará demostrada de manera irrefragable con respecto a la persona física o jurídica en la medida que su existencia y su imputación a dicha persona hayan sido comprobadas por la Autoridad de la competencia o por una jurisdicción de manera definitiva”*: por lo tanto, en el caso de una acción de indemnización, la persona física o jurídica condenada por práctica anticompetitiva por la

Autoridad de la competencia o por una jurisdicción deberá aportar la prueba de su no participación en la práctica anticompetitiva para excluir su responsabilidad, lo que no será fácil; esto debería de facilitar mucho las gestiones de las víctimas, que en el régimen jurídico anterior tenían que demostrar y caracterizar la existencia de una culpa imputable al autor de la infracción.

- *“Cuando la Comisión Europea compruebe la existencia de una práctica anticompetitiva, la jurisdicción francesa que deba pronunciarse sobre una acción por daños relacionada con esta práctica no podrá dictar una sentencia contraria a la resolución adoptada por la Comisión”*: este principio también debería de simplificar las gestiones de las víctimas, que podrán ahora fundamentarse en la resolución de la Comisión Europea ante el juzgado.
- La demostración de los daños por parte de las víctimas también ha quedado simplificada. Hasta ahora suponía para la víctima un obstáculo serio a su derecho a indemnización. Ahora los textos prevén *“que se presumirá salvo prueba en contrario que un acuerdo entre competidores causa un daño”*. Esta inversión de la carga de la prueba impondrá al autor de la práctica anticompetitiva la obligación de demostrar que dicha práctica no ha causado ningún daño a la víctima. En caso contrario, el daño quedará demostrado. Sólo subsistirá para la víctima la obligación de acreditar el importe del daño que haya sufrido para beneficiarse de una indemnización.

(1) Estas nuevas disposiciones resultan de la transposición al derecho francés mediante la ley Sapin 2 de 9 de diciembre de 2016, por una parte, así como un decreto y una norma con valor de ley de 9 de marzo de 2017, por otra, de los principios contenidos en la directiva 2014/104/UE relativa a determinadas normas por las que se rigen las acciones por daños en virtud del derecho nacional, por infracciones del derecho de la competencia.

- El concepto de daños también se especifica en los textos: comprende, en particular, la pérdida ocasionada, el lucro cesante, la pérdida de oportunidad y el daño moral causados por la práctica anticompetitiva.
- Por último, los textos introducen un principio de responsabilidad solidaria entre los autores de la infracción: cuando varias personas físicas o jurídicas hayan participado en la realización de una práctica anticompetitiva, estarán obligadas solidariamente a indemnizar los daños resultantes, proporcionalmente a la gravedad de sus respectivas faltas y de su responsabilidad en la causación del daño.

En conclusión, todas estas disposiciones deberían de animar a las víctimas a iniciar acciones de indemnización contra autores de prácticas anticompetitivas.

Estos últimos deben ser conscientes de que además de las sanciones administrativas, sus actuaciones ilícitas podrían en el futuro obligarles cada vez más a pagar indemnizaciones significativas a las víctimas de sus actos, que hoy están jurídicamente "armadas" para obtener reparación.

Multiplicación de las acciones de indemnización

Las acciones de indemnización a consecuencia de infracciones de las normas sobre competencia se han multiplicado en los últimos años.

Por ejemplo, la Región de Isla de Francia pide a unas quince empresas del sector de la construcción y diez personas físicas, directivos, empleados y consultores, 242 millones de euros en concepto de indemnización de los daños causados por un acuerdo sobre contratos de construcción para centros de segundo ciclo de secundaria.

EN ESTADOS UNIDOS

En Estados Unidos, se podrá condenar al que haya incurrido en una práctica anticompetitiva a una indemnización por daños punitivos (triple de la indemnización de los daños).

OTROS PAÍSES

En algunos países, si no se puede demostrar el daño, la ley lo fija en un porcentaje del volumen de negocios realizado gracias al acuerdo (por ejemplo, en Hungría).

2.2 Nulidad de contratos y compromisos

El derecho francés establece que será nulo cualquier contrato o compromiso que se refiera a una práctica anticompetitiva. Un cliente público podrá alegar la nulidad del contrato por dolo y pedir por este motivo el reembolso de la totalidad del precio del contrato más los intereses. Por otro lado, se podrá invocar una jurisprudencia que excluye el reembolso por la Administración de los "gastos útiles" incurridos por la empresa cuando la nulidad del contrato se deba a una práctica ilícita que haya viciado el consentimiento de la Administración.

3 SANCCIONES PENALES

En Francia, el hecho para cualquier persona física de tomar fraudulentamente una parte personal y determinante en la concepción, la organización o la comisión de prácticas de cartel o abuso de posición dominante será castigado con la pena de cuatro años de prisión y multa de 75.000 euros.

Asimismo, se podrá condenar a la persona jurídica al pago de multas penales en directo o solidariamente con sus directivos delincuentes.

Varios países han decidido castigar las prácticas anticompetitivas con la imposición de sanciones penales principalmente a las personas físicas, los directivos y los empleados de las empresas. Estados Unidos hace hincapié en las sanciones penales a las personas físicas: en 2010, el Ministerio de Justicia estadounidense impuso más de 26.000 días acumulados de prisión (es decir, más de 71 años acumulados) en casos de cartel. Entre 2007 y 2016, el Ministerio sólo perdió diecisiete de los casos presentados ante los tribunales sobre más de 580 acciones penales en derecho de la competencia.

FICHA 5 – PROCEDIMIENTO DE CLEMENCIA EN LOS ACUERDOS HORIZONTALES

Lo que se debe saber

Hoy en día, el 80% de los casos tratados por la Dirección general de competencia de la Comisión Europea se refieren a solicitudes de clemencia.

Por ejemplo, el acuerdo entre fabricantes de camiones que en 2016 fue castigado con la mayor pena jamás impuesta por la Comisión Europea (2.930.000 millones de euros) fue denunciada por la sociedad MAN que, a cambio de su denuncia y cooperación en la investigación, se benefició de una clemencia de primer grado y obtuvo así una dispensa total cuando incurría en una multa de más de 1.200.000 millones de euros.

En 2017, Daimler probablemente haya denunciado a la Comisión Europea un amplio acuerdo entre los principales fabricantes de automóviles alemanes para limitar la innovación.

De forma general, la clemencia está experimentando un creciente éxito en Europa: la Comisión Europea y veintiséis Estados miembros ya cuentan con un programa de clemencia.

En Francia, las empresas recurren cada vez más a este mecanismo.

En Francia como en Europa, el beneficio de la clemencia se reserva a los acuerdos horizontales considerados como graves.

El derecho francés confiere la dispensa del pago de la multa a la primera empresa que denuncia el acuerdo.

La empresa sólo se beneficiará de una dispensa del pago de la multa si la autoridad no disponía de pruebas relativas al acuerdo (clemencia de primer grado). En su defecto, las pruebas complementarias que tengan un valor añadido significativo, en opinión de la Autoridad francesa de la competencia, podrán justificar una reducción de pena de hasta el 50%.

El derecho europeo establece la dispensa o la aplicación de una escala de reducción según el orden de llegada de las solicitudes de clemencia: entre el 30% y el 50% para la segunda empresa, entre el 20% y el 30% para la tercera, y entre el 0% y el 20% para las siguientes.

Las autoridades son libres de otorgar o no una dispensa.

La clemencia no es accesible a las sociedades que hayan recurrido a la coacción contra sus competidores.

En caso de denegación de clemencia, la empresa que renuncie a contestar los cargos podrá recibir una propuesta de transacción por parte tanto de la Autoridad de la competencia como de la Comisión Europea. También podrá interponer un recurso contra la denegación de clemencia ante los tribunales competentes.

Lo que se debe hacer

Cuando reciban una alerta relativa a un acuerdo horizontal, los directivos y el Responsable de ética de la Línea de negocios evaluarán, tras consultar a asesores internos y externos, la posibilidad de presentar una solicitud de clemencia a las autoridades de la competencia.

Las condiciones de admisibilidad de la solicitud de clemencia se detallan a continuación:

- Prestar su cooperación completa y continua desde la presentación de la solicitud.
- Cesar la práctica anticompetitiva aunque la empresa incurra en responsabilidad por ruptura abusiva de las relaciones contractuales.
- No haber destruido, falsificado u ocultado las pruebas, ni haber divulgado su intención de presentar una solicitud de clemencia.
- Mantener la solicitud secreta respecto de terceros y de los miembros del cartel.

FICHA 6 – OTRAS PRÁCTICAS REGULADAS POR EL DERECHO DE LA COMPETENCIA O NORMATIVAS SIMILARES

Cabe señalar otras disposiciones del derecho de la competencia o similares al derecho de la competencia dadas las sanciones graves o la devolución de grandes cantidades de dinero que se pueden imponer a los infractores. Se trata del control de las concentraciones aplicables en Francia, Europa y la mayor parte de los demás países, de las ayudas estatales sancionadas por la normativa comunitaria y de las prácticas desleales o discriminatorias sancionadas en particular por la normativa francesa. Los siguientes apartados ofrecen un breve panorama de estas normas.

1 CONTROL DE LAS CONCENTRACIONES

Las operaciones de concentración y crecimiento externo (adquisición de sociedad; constitución de filiales comunes; fusiones) que superan determinados umbrales están sujetas a la autorización previa de las autoridades de la competencia, las cuales pueden prohibir la operación, supeditar la autorización a determinados compromisos (reventa de una rama de actividad) o autorizar la operación sin condiciones. Las empresas que no hayan notificado un proyecto de concentración o que lo implementen antes de obtener la autorización incurrirán en sanciones muy graves. Por ejemplo, en 2016, la Autoridad de la competencia condenó Altice y SFR Group a pagar solidariamente una multa de 80 millones de eu-

ros por la realización, antes de obtener la autorización de la Autoridad de la competencia, de dos operaciones de concentración. Cuando la operación se haya realizado sin la obtención previa de la autorización o sin haber solicitado la autorización, las autoridades de la competencia también podrán obligar a las empresas a deshacer la operación realizada.

Por consiguiente, toda entidad del Grupo deberá verificar el carácter notificable de las operaciones de concentración que contemple e insertar en los contratos de adquisición o venta una condición suspensiva que supedite la entrada en vigor de la operación a la autorización de las autoridades de la competencia correspondientes (una operación podrá requerir la autorización de varias autoridades de la competencia).

2 AYUDAS ESTATALES

El derecho europeo de la competencia establece un dispositivo de control de las ayudas concedidas por el Estado o cualquier entidad pública a las empresas, ya que estas ayudas pueden crear un desequilibrio competitivo en un mercado. Las autoridades de la Unión Europea dan a la noción de ayuda estatal un sentido muy amplio: se trata de cualquier participación pública directa o indirecta en la financiación de un proyecto. Si las autoridades de la Unión Europea declaran la ayuda ilegal, el beneficiario de la ayuda deberá devolverla. El hecho de que una administración pública acepte conceder una ayuda (directa o indirecta) no constituye una garantía de cumplimiento de la normativa europea. Se

deberá siempre solicitar una consulta previa con un jurista del Grupo cuando una persona pública conceda ayudas (por ejemplo, garantías o subvenciones públicas).

3 PRÁCTICAS DESLEALES O DISCRIMINATORIAS

3.1 Generalidades

En Francia, todo productor, comerciante, industrial (artículo L 442-6, I del Código de Comercio) comprometerá su responsabilidad y se obligará a indemnizar los daños causados cuando cometa, en particular, uno de los siguientes actos.

- *Ventaja indebida*: el hecho de obtener o intentar obtener de un socio comercial cualquier ventaja que no corresponda a ningún servicio comercial efectivamente prestado o que sea manifiestamente desproporcionada con relación al valor del servicio prestado.
- *Desequilibrio significativo*: el hecho de someter o intentar someter a un socio comercial a obligaciones que creen un desequilibrio significativo en los derechos y las obligaciones de las partes.
- *El hecho de obtener o intentar obtener una ventaja* como condición previa para realizar un pedido, *sin asociarlo a un compromiso escrito sobre un volumen de compra proporcionado*.

3.2 Ruptura o amenaza de ruptura de relaciones comerciales establecidas

Entre las prácticas desleales o discriminatorias, la ruptura o amenaza de ruptura de relaciones comerciales establecidas ocupa un lugar especial, debido sobre todo al número de litigios que genera.

Una relación comercial establecida es aquella que reviste un carácter estable, continuo y habitual que permite anticipar razonablemente en el futuro cierta continuidad del flujo de negocios con ese socio comercial.

AMENAZA DE RUPTURA

Comprometerá la responsabilidad civil de la empresa el hecho de obtener o intentar obtener bajo la amenaza de ruptura brutal, total o parcial de la relación comercial, condiciones manifiestamente abusivas respecto a los precios, los plazos de pago, las modalidades de venta o los servicios.

RUPTURA

Comprometerá la responsabilidad civil de la empresa el hecho de romper brutalmente, de forma total o parcial, una relación comercial establecida, sin previo aviso escrito que respete el plazo mínimo determinado por referencia a los usos y que tenga en cuenta la duración de la relación comercial.

El autor de la ruptura quedará exento del aviso previo de ruptura en caso de falta grave de su socio comercial, pero no por motivo de dificultades económicas.

4 SANCIONES DE LAS PRÁCTICAS DESLEALES O DISCRIMINATORIAS

Cabe subrayar que en los últimos años el legislador francés aumentó considerablemente las sanciones impuestas a los autores de prácticas desleales o discriminatorias¹.

La acción de responsabilidad para obtener la indemnización de los daños causados por dichas prácticas podrá ser ejercida (i) por cualquier persona con interés legítimo (es decir, las víctimas de las prácticas desleales o discriminatorias, (ii) el presidente de la Autoridad de la competencia, (iii) el ministro de Economía o (iv) el Ministerio Fiscal. Estos dos últimos podrán, con este motivo, pedir sanciones complementarias:

- Cese de las prácticas litigiosas.
- Nulidad de las cláusulas o contratos ilícitos.

- Restitución de las cantidades indebidamente pagadas.
- Multa civil por un importe máximo de cinco millones de euros, que podrá alcanzar el triple de las cantidades indebidamente pagadas o, de forma proporcional a las ventajas sacadas del incumplimiento, el 5% del volumen de negocios sin IVA realizado en Francia por el autor de las prácticas anticompetitivas.
- Indemnización de los daños causados a la víctima de la ruptura.

Los jueces ordenarán sistemáticamente la publicación de la resolución. También podrán ordenar la inserción de la resolución en la memoria anual del autor de la infracción.

En caso de quiebra de la empresa víctima en estado de dependencia económica, el autor de la ruptura podrá verse calificado de coempleador del personal cuyo empleo esté amenazado.

(1) Ley de 6 de agosto de 2015 para el crecimiento, la actividad y la igualdad de oportunidades económicas y ley Sapin 2 de 9 de diciembre de 2016

FICHA 7 – ENLACES Y REFERENCIAS ÚTILES

Haga clic en los enlaces abajo para acceder a los principales documentos relativos al derecho de la competencia. Si los enlaces han cambiado, podrá encontrar los documentos tecleando su título en un motor de búsqueda.

FRANCIA	
Código de comercio	Libro IV del Código de Comercio: <i>"De la libertad de precios y de la competencia":</i> http://www.legifrance.gouv.fr/Accueil > Traductions > es - Español; castellano > Traducciones Légifrance > Código de Comercio
Autoridad de la competencia – Procedimientos	http://www.autoritedelaconurrence.fr/user/standard.php?lang=fr&id_rub=318&id_article=1050
UNIÓN EUROPEA	
Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en particular, los artículos 101 y 102)	http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT
Otras disposiciones aplicables	https://europa.eu/european-union/topics/competition_es

GRUPO BOUYGUES

32 avenue Hoche

F-75378 Paris cedex 08

Tel.: +33 (0)1 44 20 10 00

bouygues.com

Twitter: @GroupeBouygues



ADVERTENCIA

Este documento ofrece un panorama general de la normativa vigente a 1 de junio de 2017.

Cualquier actualización se publicará exclusivamente en la Intranet.

2014 • Actualización: septiembre de 2017

El código de ética y los Programas de cumplimiento del grupo Bouygues (Competencia, Anticorrupción, Información financiera y operaciones bursátiles, Conflictos de interés, Embargos y restricciones de las exportaciones) pueden consultarse en la Intranet del Grupo (ByLink).

BOUYGUES