

Pautas de Comportamiento Derecho de la Competencia

(Texto aprobado por la Junta Directiva el 15 de febrero de 2018)

1	Introducción	3
2	Normativa aplicable	4
	2.1. Acuerdos prohibidos	4
	2.2. Acuerdos restrictivos lícitos	4
	2.3. Aplicación de las normas a asociaciones de empresas	4
	2.4. Sanciones	4
	2.5. Programa de exención o reducción de multas (clemencia)	4
3	Descripción de actividades prohibidas por el artículo 1 de la LDC en relación con asociaciones	4
	3.1. Actividades de la asociación	4
	3.2. Actividades de los participantes en comités técnicos o en los órganos de gobiernos de la entidad	5
4	Responsabilidad de los directivos y empleados de UNE	5
I	Decálogo de actuación en materia de Derecho de la Competencia en los órganos de UNE	6
II	Recomendaciones relativas a la participación de representantes de UNE en entidades externas	6

1.1. Objetivo y finalidad del protocolo

El presente documento tiene por objeto exponer las directrices que informen la actuación en la Asociación Española de Normalización (en adelante UNE), con el objeto de garantizar el debido cumplimiento de la legislación española y comunitaria de defensa de la competencia.

Desde esta perspectiva, la legislación española y comunitaria de defensa de la competencia, la actividad de UNE, en particular la Normalización, es singularmente importante por su impacto en el mercado de los productos y servicios normalizados. También lo es por la forma en que se desarrolla, a través de Comités abiertos a todas las partes interesadas. En este sentido, aun cuando UNE no constituya una organización empresarial que agrupe exclusivamente empresarios y organizaciones de un mismo sector, comparte alguno de los riesgos propios de este tipo de organizaciones, desde la perspectiva del Derecho de la Competencia.

Sin perjuicio de los intereses legítimos y públicos que satisface la actividad de UNE, en el seno de sus comités de normalización y de sus órganos de gobierno, pueden concurrir e integrarse o, en su caso, verse afectados intereses entre empresas competidoras, por lo que existe el potencial riesgo de que sean utilizadas por los asociados o por los integrantes de los Comités como foro para coordinar sus respectivos comportamientos comerciales o vulnerar de otra forma la competencia.

UNE está comprometida con el cumplimiento de la legislación española y comunitaria de defensa de la competencia. Las actividades de UNE no deben, bajo ningún concepto, dar lugar a una restricción o falseamiento de la competencia en los mercados de los productos o servicios normalizado. Las reuniones de asociados y vocales promovidas por UNE, no pueden ser utilizadas para discutir o coordinar su comportamiento comercial en el mercado ni para intercambiar información individual y comercialmente sensible. En suma, la plataforma ofrecida por UNE, no puede ser empleada para llevar a cabo actividades prohibidas por el Derecho de la competencia.

Estas Directrices están dirigidas a todas las personas involucradas en las actividades de UNE, tanto los miembros de su plantilla profesional, como a los órganos de gobierno unipersonales, a los miembros de los órganos de gobierno colegiados, a los de cualquier comité o grupo de trabajo y, en particular, a los Comités técnicos constituidos en el seno de UNE.

Se adjuntan como Anexos cuadros de actividades prohibidas y recomendadas desde la perspectiva del Derecho de la Competencia, aplicables en particular a la actividad de los Comités y Órganos de Gobierno y a los miembros de la plantilla profesional o a cualquier persona que pudiera actuar en nombre de la entidad.

2.1. Acuerdos prohibidos

La Ley española aplicable desde el 1 de septiembre de 2007 es la ley 15/2007, de 3 de julio (la “LDC”), que sustituyó a ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia. También es aplicable la legislación comunitaria en caso de que la conducta en cuestión sea susceptible de afectar de manera apreciable el comercio entre Estados miembros de la Unión Europea.

En este sentido, el artículo 1 LDC prohíbe “todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir, o falsear la competencia en todo o en parte del mercado nacional”.

Este artículo prohíbe una amplia tipología de acuerdos como, por ejemplo, los relativos al boicot colectivo a otras empresas, a la fijación de precios, al reparto de mercados o clientes, a la limitación de la producción o la distribución, a la fijación de condiciones desiguales a prestaciones equivalentes, a ciertos intercambios de información sensible entre competidores o a la participación coordinada en concursos públicos. La prohibición puede aplicarse tanto a acuerdos entre competidores (horizontales) como entre no competidores.

2.2. Acuerdos restrictivos lícitos

2.2.1. Acuerdos de menor importancia

Según el artículo 5 LDC, las conductas restrictivas que, por su menor importancia, no sean susceptibles de afectar apreciablemente la competencia en el mercado están exentas de la prohibición. El concepto “menor importancia” queda definido en el Real Decreto 261/2008 de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (el RD 261/2008).

La consideración de una conducta como de “menor importancia” consiste en su escasa trascendencia para el mercado en términos de aptitud para restringir la competencia. Esta idea genérica suele concretarse, por un lado, en la fijación de un determinado umbral de cuota de mercado conjunta de las empresas afectadas por debajo de la cual se entenderá que los acuerdos son de “menor importancia” (y, por tanto, no estarían prohibidos), y, por otro, en la identificación de algunas restricciones especialmente graves cuya presencia elimina toda posibilidad de considerar un acuerdo como de “menor importancia”.

Umbral de cuota de mercado

El RD 261/2008 establece, en líneas generales, que se consideran “de menor importancia” los acuerdos entre empresas competidoras cuya cuota conjunta de mercado no supere el 10% y los acuerdos entre empresas no competidoras cuya cuota de mercado no supere el 15% en ninguno de los “mercados relevantes” afectados

por el acuerdo. El “mercado relevante” es un concepto que ha sido precisado en los numerosos precedentes existentes y que no coincide necesariamente con el “mercado” desde el punto de vista de la actividad comercial de la empresa. La Comisión Europea define los mercados relevantes desde una doble óptica:

- el mercado que comprende “la totalidad de los productos y servicios que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles en razón de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos”;
- el mercado geográfico, que integra “la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográfica próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevalentes son sensiblemente distintas a aquéllas”.

Restricciones especialmente graves

Como ya se ha indicado, la existencia de algunas restricciones especialmente graves elimina la posibilidad de considerar un acuerdo como de “menor importancia”. Estas restricciones son, para los acuerdos entre competidores, la fijación de precios de venta, la limitación de la producción o las ventas y el reparto de mercados o clientes, y potencialmente, aquellas actuaciones que indirectamente tengan ese resultado.

Para los acuerdos entre no competidores las restricciones son, entre otras, limitar la libertad del distribuidor para determinar el precio de venta y restringir el territorio o los clientes a los que el distribuidor puede vender (a excepción de las ventas activas).

2.2.2. Acuerdos que contribuyan a mejorar la producción o la comercialización de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico

No están prohibidos los acuerdos que, siendo restrictivos, contribuyen a mejorar la producción o la comercialización de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico, en la medida en que permitan a los consumidores o usuarios participar de forma adecuada de estas ventajas, no impongan restricciones que no sean indispensables para la consecución de aquellos objetivos y no eliminen la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios contemplados (artículo 1.3 LDC).

Bajo la LDC se impone un sistema de autoevaluación de modo que serán las propias empresas, las que habrán de evaluar si los acuerdos que celebren cumplen los requisitos del artículo 1.3 y, por tanto, resultan lícitos. A tal efecto existen diversos Reglamentos y Comunicaciones de la Comisión Europea sobre acuerdos específicos (Normalización, I+D, especialización, transferencia de tecnología, etc.) y genéricos, como la Guía de la Comisión Nacional de Competencia sobre Asociaciones

empresariales. Así se estableció mediante el Reglamento (UE) 1025/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de octubre de 2012 sobre la normalización europea, el Reglamento (UE) nº 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales o las Directrices de la Comisión Europea sobre la aplicabilidad del artículo 101 (derecho a la libre competencia) del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal, entre otros.

Estas previsiones son de aplicación a UNE, a la vista de la finalidad, naturaleza y características de su actividad.

2.3. Aplicación de las normas a asociaciones de empresas

La prohibición recogida en el artículo 1 LDC se aplica tanto a las empresas como a las asociaciones de empresas. La norma prohíbe expresamente las decisiones y recomendaciones colectivas que sean restrictivas de la competencia; la noción “decisiones y recomendaciones colectivas” se refiere a las directrices y acuerdos emanados de las asociaciones sectoriales, con independencia de que sean o no vinculantes para los asociados. En general, el artículo 1 prohíbe cualquier decisión o recomendación adoptada por una asociación de empresas que sea susceptible de influir sobre la actuación comercial de sus asociados.

En este sentido, existen numerosos precedentes en los que las autoridades españolas han sancionado a asociaciones empresariales por dirigir a sus asociados recomendaciones colectivas.

Finalmente, la vulneración del artículo 1 LDC puede resultar no sólo de acuerdos entre empresas, o de decisiones y recomendaciones colectivas de asociaciones, sino también de “prácticas concertadas”. Se trata de una forma de coordinación entre empresas competidoras que, sin suponer un acuerdo propiamente dicho, implica “de facto” una cooperación entre ellas. La existencia de una práctica concertada requiere un comportamiento paralelo entre competidores y un mecanismo de contacto o coordinación previo. La asistencia de las empresas a las reuniones de la asociación sectorial a la que pertenecen puede satisfacer este requisito, en especial si la conducta paralela comienza a detectarse tras la celebración de la reunión. Las formas de la concertación pueden ser muy variadas como pone de manifiesto la diversidad de decisiones existentes a este respecto tanto en el ámbito español como en el comunitario.

Por lo anterior, la asistencia de asociaciones o empresas de un mismo sector a reuniones convocadas o promovidas por UNE, deben contemplar el cumplimiento de la LDC bajo esa perspectiva.

2.4. Sanciones

Las infracciones de la LDC pueden dar lugar a la imposición de multas de elevado importe a las empresas o asociaciones empresariales autoras.

La nueva Ley gradúa las infracciones en función de su gravedad:

- infracciones leves (entre otras, las relativas a cuestiones relacionadas con el deber de colaboración con la autoridad de competencia o de notificación de operaciones de concentración): multa de hasta el 1% del volumen de negocios total del infractor en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa;
- infracciones graves (entre otras, los acuerdos y demás conductas prohibidas señaladas anteriormente entre empresas que no sean competidoras): multa de hasta el 5% del volumen de negocios total del infractor en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa; e
- infracciones muy graves (entre otras, los acuerdos y demás conductas prohibidas señaladas anteriormente entre empresas que sean competidoras); multa de hasta el 10% del volumen de negocios total del infractor en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa.

Cuando la autoridad lo considere indispensable para poner fin a la lesión de la competencia, podrá sancionar a los infractores mediante la imposición de condiciones estructurales (i.e. desinversiones de activos o de ramas de negocio).

También se contemplan sanciones de hasta 60.000 euros a determinadas personas físicas (p.ej. representantes legales o miembros de los órganos directivos de las empresas o asociaciones infractoras) que hayan intervenido en el acuerdo o decisión. La Ley prevé expresamente que quedan excluidas de esta sanción las personas que no hubieran asistido a las reuniones en las que se alcanzaron los acuerdos o hubieran votado en contra o salvado su voto.

Por lo que se refiere a las asociaciones empresariales a las que se haya impuesto una multa por infracción de las normas de competencia pero no sean solventes, la LDC prevé que la asociación estará obligada a recabar las contribuciones de sus miembros hasta cubrir el importe de la multa. Si los miembros se negaran a aportar dichas contribuciones en el plazo fijado, la autoridad podrá exigir el pago de la multa a cualquiera de los miembros cuyos representantes pertenezcan a los órganos de gobierno de la asociación. Sin embargo, no podrá exigirse este pago a aquellos miembros que demuestren que: o no han aplicado la decisión o recomendación de la asociación constitutiva de infracción, o ignoraban su existencia, o se distanciaron activamente de ella antes de que se iniciase la investigación del caso.

Por último, cabe recordar que los acuerdos, decisiones o recomendaciones contrarios a la normativa de defensa de la competencia son nulos de pleno derecho, por lo que no podrá exigirse su cumplimiento. Además, la vulneración de dicha normativa permite que los terceros que hayan sufrido pérdidas económicas o perjuicios como resultado del acuerdo o decisión ilegal reclamen judicialmente la correspondiente indemnización por el daño causado.

2.5. Programa de exención o reducción de multas (clemencia)

Los programas de exención o reducción de multas (programas de clemencia) implican que la autoridad de defensa de la competencia garantiza a la empresa miembro de un cartel la exención o reducción de multas a cambio de su colaboración mediante la aportación de información y documentación que permita a la autoridad declarar la infracción correspondiente o llevar a cabo una inspección. La LDC introduce estos programas en el sistema español de defensa de la competencia. La Ley prevé dos supuestos: la exención y la reducción de la multa. Podrá beneficiarse de exención en la multa la primera empresa participante de un cartel que:

- aporte elementos de prueba suficientes para ordenar una inspección, o
- aporte elementos de prueba que permitan comprobar la existencia de una infracción.

En ambos casos, la exención se concederá siempre y cuando la autoridad no disponga ya de elementos suficientes, en un caso, para ordenar la inspección y, en el otro, para declarar la infracción. Adicionalmente, la Ley exige de la empresa que quiera beneficiarse de la exención el cumplimiento de una serie de requisitos:

- Cooperación plena, continua y diligente a lo largo de todo el procedimiento administrativo.
- Poner fin a la participación en el cartel salvo que la autoridad de competencia le indique lo contrario.
- No haber destruido elementos de prueba.
- No haber adoptado medidas para obligar a otras empresas a participar en el cartel.

En caso de no ser la primera empresa en aportar estos elementos de prueba, o que la autoridad ya dispusiera de información suficiente para llevar a cabo una inspección o declarar una infracción, las empresas participantes en un cartel podrán solicitar la reducción de la multa aportando la información y documentación que tengan a su disposición y que supongan un valor añadido significativo respecto a los elementos de los que ya disponga la autoridad. Las reducciones serán de entre el 30% y el 50% para la primera de estas empresas; de entre el 20% y el 30% para la segunda, y hasta del 20% para las empresas siguientes.

**Descripción
de actividades
prohibidas
por el artículo 1
de la LDC
en relación
con asociaciones**

3.1. Actividades de la asociación

Las actividades de UNE tal como se recogen en sus Estatutos, no son restrictivas de la competencia: el desarrollo de la Normalización, actividad de interés general, con el objeto de contribuir a la competitividad y seguridad de las empresas, sus productos y servicios y procesos, la protección de las personas, de los consumidores y del medio ambiente, la integración de las personas con discapacidad, la promoción de la Responsabilidad Social y la mejora del control de los riesgos empresariales, contribuyendo con ello a la consecución de la excelencia empresarial y al bienestar de la sociedad.

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

- La adopción de decisiones y recomendaciones dirigidas a vocales, asociados, o clientes y susceptibles de influir sobre la actuación comercial de éstos en materia, por ejemplo, de precios, cuotas de producción, participaciones en ferias comerciales, exportaciones, etc.
- En determinados supuestos, la adopción y puesta en práctica de sistemas de intercambio de información estadística entre los vocales, asociados, o clientes que puedan dar lugar a una cierta homogeneización de sus políticas comerciales.
- La promoción del intercambio entre los vocales, asociados, o clientes de información comercial sensible, por ejemplo en materia de precios, clientes, costes, planes de inversión o de reducción de capacidad.
- El apoyo o cobertura de eventuales infracciones de la normativa de defensa de la competencia cometidas por vocales, asociados, o clientes en el seno de las actividades de la asociación.

3.2. Actividades de los participantes en comités técnicos o en los órganos de gobiernos de la entidad

En principio, las asociaciones que en alguna de sus actividades (como las propias de los Comités) puedan confluir intereses sectoriales no son responsables de las infracciones de la normativa de defensa de la competencia cometidas por los participantes en ellas. Sin embargo, UNE no debe respaldar, coadyuvar o prestar cobertura a dichas conductas ilegales, pues de lo contrario podría cometer ella misma una infracción autónoma. En este sentido, son infracciones típicas en el seno de dichas organizaciones las siguientes:

- Acuerdos escritos o verbales o recomendaciones colectivas en materia de precios (incluyendo listas de precios de referencia, precios netos o mínimos, componentes del precio tales como recargos o descuentos, etc.) o de otras condiciones comerciales a clientes (tales como plazos de entrega, condiciones de transporte, avales y garantías, condiciones de pago, etc.).
- Acuerdos escritos o verbales o recomendaciones colectivas sobre reparto de mercados, clientes o productos.

- Intercambio de información comercial sensible, por ejemplo en materia de precios, clientes, costes, planes de inversión o de reducción de capacidad, etc.
- Anuncio anticipado de modificación de condiciones comerciales (por ejemplo, aumento de precios) antes de su materialización en el mercado.
- El apoyo o cobertura de eventuales infracciones de la normativa de defensa de la competencia cometidas por los participantes en sus actividades.

Es decir, si cualquiera de estas conductas restrictivas de la competencia se llevara a cabo en el marco de las actividades de UNE o utilizando mecanismos provistos por ésta, UNE podría ser corresponsable, junto a las entidades o clientes implicados, de la infracción correspondiente.

Los directivos y empleados de UNE deben prestar especial atención al estricto cumplimiento de la legislación de defensa de la competencia durante las reuniones de los órganos de UNE, de gobierno o de carácter técnico.

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

En último término, deben hacer ver al Presidente del Comité o del Grupo de Trabajo, o en su defecto al Secretario, la necesidad de realizar la oportuna mención en el acta de la reunión (en relación con el grado de responsabilidad de las personas físicas participantes y de las entidades a las que representan), e incluso, en su caso, solicitando al Presidente o al Secretario, la finalización inmediata de la reunión.

4

Responsabilidad de los directivos y empleados de UNE

I

ANEXO I
Decálogo
de actuación
en materia de
Derecho de la
Competencia
en los órganos
de UNE

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

1. Pautas de comportamiento prohibidas y permitidas en el desarrollo de las reuniones

Las pautas para el tratamiento de la información definidas en este decálogo, se refieren a la información del producto o actividad objeto de normalización.

1.1. Actuaciones prohibidas

1.1.1. Discutir o intercambiar información comercialmente sensible con otros vocales o invitados a las reuniones en relación con:

- Precios de la compañía/precios de la industria.
- Cambio de precios, descuentos, concesiones, aplazamientos, condiciones de venta y pago.
- Métodos de cálculo de precios, lista de precios, y en general cualquier mecanismo indirecto de establecimiento de precios.
- Condiciones ofertadas en concursos públicos.
- Datos en relación con costes, producción, capacidad, inventario, venta, etc.
- Cambios en las capacidades de producción en la compañía o en el sector.
- Asuntos relacionados con los proveedores o clientes individuales reales o potenciales.
- Cuestiones que podrían tener el objeto o el efecto de influir en la conducta del mercado.
- Listas negras o boicot a proveedores o clientes.
- Anunciar anticipadamente la modificación de condiciones comerciales.

1.1.2. Acordar expresa o tácitamente o realizar recomendaciones colectivas o cualquier otro tipo de comportamiento colusorio en relación con:

- Precios de la compañía, incluyendo, entre otros: listas de precio de referencia, precios netos o mínimos, componentes del precio tales como recargo o descuentos, o cualquier otro mecanismo indirecto de fijación de precios.
- Plazos de entrega, condiciones económicas de transporte, avales y garantías, condiciones de pago, y demás condiciones comerciales o de servicio.
- Reparto de mercados, clientes, productos o fuentes de aprovisionamiento.
- Limitaciones de la publicidad (códigos de autorregulación que vayan más allá de lo previsto en la normativa de publicidad del sector y de lo indispensable para proteger el interés general).

1.1.3. Apoyar o dar cobertura de eventuales infracciones de la normativa de defensa de la competencia cometidas por entidades asociadas o clientes en el seno de UNE

1.2. Actuaciones permitidas

Como se deriva de las funciones encomendadas a los Comités, se podrá intercambiar información siempre que se haga de forma no obligatoria y abierta a cualquier vocal, y en cualquier caso cumpliendo las condiciones específicas establecidas en el reglamento de los comités técnicos correspondientes, en relación con:

- Asuntos técnicos necesarios para el desarrollo de la normalización de los productos o servicios, incluyendo especificaciones de calidad, seguridad o medioambiente aplicables al producto o actividad y su producción o prestación.
- Información pública sobre tendencias del mercado.
- Intercambio de información estadística siempre que sea general, con datos históricos, no confidenciales, agregados y procesados por un tercero, que no permitan la identificación de empresas individuales.

Asimismo, se considerarán como permitidos todos aquellos acuerdos que, pudiendo ser restrictivos, contribuyan a mejorar la producción o la comercialización de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico, tal como se prevé en el artículo 1.3 de la Ley de Defensa de la Competencia.

2. Medidas preventivas y de vigilancia

2.1 Responsable en materia de derecho de la competencia

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

Actuando por delegación del Responsable de Cumplimiento para el ejercicio de su responsabilidad, el Presidente, la Secretaría, y los servicios técnicos de UNE de cada comité u órgano técnico velarán por el cumplimiento de las pautas de comportamiento en materia de Derecho de la Competencia, tanto las definidas en este Decálogo como las desarrolladas en los propios reglamentos, y, entre otras obligaciones, estará la de informar al Responsable de Cumplimiento de cualquier incumplimiento de este decálogo.

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

2.2 Medidas preventivas y de vigilancia

Entre las medidas preventivas y de vigilancia se destacan:

- Contar con una persona autorizada, Presidente, Servicios técnicos de UNE, Secretaría u otra designada al efecto, durante el transcurso de las reuniones, que velará por el cumplimiento del presente decálogo, e informará al Responsable de Cumplimiento de cualquier incumplimiento de este decálogo.

- Contar con orden del día, lista de asistentes y acta de las reuniones.
- Proceder, por parte del Responsable de Cumplimiento o quien actúa en su Delegación, a la revisión y validación del orden del día; y así mismo, a la revisión y validación de las actas de las reuniones y cualquier otro documento, como comunicados de prensa o mensajes, todo ello con anterioridad a su difusión.
- Dejar constancia, por parte de los asistentes de su adhesión al cumplimiento del “Protocolo de Tratamiento de Información Comercial Sensible o Reservada” y a los Reglamentos correspondientes mediante su rúbrica.
- Limitar las discusiones a los puntos del orden del día.
- Impedir cualquier conversación o reunión en donde se traten asuntos que violen o infrinjan el presente documento, incluso suspendiendo o cancelando dicha conversación o reunión si el Responsable de Cumplimiento o quién actúe en su delegación (Presidente, secretaria o Servicios técnicos de UNE) considera que los temas que se están tratando violan las buenas prácticas.
- Desvincularse personalmente de cualquiera de las conversaciones o reuniones en donde se traten asuntos que violen o infrinjan el presente documento, incluso una vez iniciadas.
- Asegurar el mantenimiento adecuado, en tiempo y forma, de los registros generados en las reuniones.
- Evitar la distribución no controlada de dichos registros, con la finalidad de que personas que no son vocales de los Comités, realicen un uso no adecuado de la información.
- Mantener una relación permanentemente actualizada de los vocales de los Comités, y los registros adecuados que respalden su elección y designación por parte de las entidades que representen.

ANEXO II **Recomendaciones** **relativas** **a la participación** **de representantes** **de UNE** **en entidades** **externas**

Por representante de UNE se entiende los directivos y empleados, y otras personas que por razón de su cargo en los órganos de UNE, ya sean de gobierno o de carácter técnico, acudan a reuniones o actos en entidades externas en representación de UNE.

1. En asociaciones u otras organizaciones

Los representantes de UNE (con independencia del cargo que ocupen en la organización y el órgano al que pertenezcan), deberán mostrar una especial cautela a la hora de realizar manifestaciones públicas. En particular, en los actos realizados fuera de UNE, ya sean de carácter público o a puerta cerrada, se deben respetar las siguientes reglas:

- Con carácter general, serán de aplicación las medidas establecidas en el punto 2 del Anexo I.
- No asistir a reuniones sin tener antes un orden del día detallado. Consultar al departamento legal si se tienen dudas sobre si asistir o no a reuniones de una asociación empresarial o a cualquier otra reunión con competidores.

- La mera asistencia a una reunión es suficiente para implicar a UNE en una infracción, a menos que se abandone la reunión y se tomen medidas fehacientes para distanciarse de este tipo de comportamiento ilegal. Se debe dejar constancia y manifestación expresa de los problemas de Derecho de Competencia que puedan haber surgido en cualquier reunión e informar al superior o al departamento legal de UNE.
- No permanecer en reuniones en que se hable o intercambien precios o recomendaciones de precios, marketing, estrategias de producto, de ventas, de precios o cualquier otra información comercial sensible. En caso de abandonar la reunión por dichas circunstancias debería dejarse constancia expresa que de tu salida para que figure en el acta.
- No intercambiar de forma activa o pasiva informaciones ni hablar con miembros de asociaciones empresariales, otras organizaciones ni empresas de la competencia sobre precios, predicciones de precios, condiciones comerciales o de ventas, inversiones, estrategias de negocio, marketing o cualquier otra información sensible que puedan ser interpretadas como si existiera un concierto de UNE con la asociación o agrupación empresarial o entre un determinado grupo de empresas sobre dichas materias.
- No insinuar, proponer ni aceptar con nuestros competidores o distribuidores una limitación o reparto territorial, total o parcial, para las ventas. En general, no contactar con competidores para tratar de crear unas condiciones de competencia que no correspondan a las condiciones competitivas normales del mercado.
- No realizar manifestaciones que puedan ser interpretadas como una recomendación sobre el comportamiento que deben seguir en materia de precios, condiciones de venta, descuentos, inversiones y, en general, condiciones o información comercial sensible.
- No realizar manifestaciones que se refieran a comportamientos futuros en materia de precios, condiciones de venta, descuentos, inversiones, y, en general, condiciones o información comercial sensible.
- En caso de que sea absolutamente necesario realizar una estimación sobre los precios, condiciones de venta, descuentos, inversiones, etc. deberá puntualizarse expresamente que se realiza a título exclusivamente personal y, en su caso, mencionar expresamente los estudios o informes en los que esté fundamentada.
- No realizar manifestaciones referidas a precios, condiciones de venta, descuentos, inversiones, y, en general, condiciones o información comercial sensible imperantes en un determinado sector económico. En caso de que sea absolutamente necesario tratar esta cuestión, deberá citarse siempre el origen lícito de la información estadística utilizada.
- En cualquier manifestación que se refiera a comportamientos pasados deberá siempre citarse el origen lícito de la información estadística que se comunique.

2. Recomendaciones de comportamiento con los clientes de UNE

- No solicitar información a clientes de UNE sobre las prácticas comerciales de competidores de UNE o sus planes de futuro. Si los comparten voluntariamente, se podrá utilizar dicha información para competir. No obstante, hay que procurar no alejarte de los precios habituales sin la aprobación interna previa.
- Verificar que la información intercambiada con clientes o con terceros es siempre “agregada”, es decir, despersonalizada o producto de la consolidación de datos relativos a múltiples variables, y por tanto, no se puede rastrear el origen de los datos.
- No mostrar a los clientes comparativas de precios respecto de otros clientes ni vendas por debajo del coste de producción.
- No rechazar a un cliente potencial sin una sólida justificación objetiva.
- No obligar a los clientes a comprar productos/servicios de UNE que no solicitan, haciendo de esa compra un aspecto obligatorio de la oferta.
- No discutir propuestas en licitaciones con la competencia a menos que sea dentro de una oferta conjunta (UTE). Ser siempre competitivo en tus ofertas y licitaciones.