

Guía de conformidad con el derecho de la competencia

17 de diciembre de 2014





Veolia se compromete



La mayoría de los países en los que opera nuestra empresa han adoptado leyes y reglas que garantizan el libre ejercicio de la competencia en los mercados, lo que contribuye a promover una confrontación vigorosa, aunque leal, entre profesionales de la misma actividad.

Doy la máxima importancia a que todas las actividades del Grupo se ejerzan dentro del más estricto respeto de esas leyes y de esas reglas.

Su desconocimiento expondría a Veolia, así como a las personas físicas implicadas, a muy serios peligros. Las consecuencias serían extremadamente perjudiciales para el Grupo, no solamente desde el punto de vista económico, sino también en términos de imagen y de reputación. Es por ello por lo que Veolia espera que todos sus colaboradores vigilen constantemente el cumplimiento de estas reglas, así como el de todas las recomendaciones incluidas en la Guía Ética; Por todo lo cual, les pido

que, más allá de su plena aplicación, las difundan y faciliten su comprensión, así como su sistemática puesta en práctica.

Es especialmente necesario que cada colaborador de la empresa se comprometa a identificar, en el desarrollo de los negocios, los campos que pueden plantear dificultades desde el punto de vista del derecho de la competencia y, en tal hipótesis, no dude en consultar a su superior jerárquico operativo y a los juristas de la empresa.

Los esfuerzos de información y de formación desarrollados desde hace varios años son, en esta perspectiva, una preciosa herramienta, con la que se puede garantizar el cumplimiento de estos principios de la competencia por parte de todos los colaboradores de Veolia.

Y esto es una baza complementaria – junto a nuestra creatividad, a nuestros resultados técnicos, a nuestra fuerza comercial y a nuestra flexibilidad en la respuesta a las necesidades de nuestros clientes – para seguir mereciendo en el futuro la confianza de nuestros clientes y conseguir nuevos contratos.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Antoine Frérot'. The signature is stylized and fluid.

Antoine Frérot, Presidente-Director General de Veolia

Introducción

Existe un derecho de la competencia en la mayoría de los países en los que opera Veolia¹.

Las reglas del derecho de la competencia pueden variar de uno a otro país e inscribirse en diferentes sistemas jurídicos, pero todas ellas tienen como objetivo hacer lo necesario para que el comportamiento de los actores económicos en los mercados y la estructura de esos mercados sean tales que la competencia funcione eficazmente dentro del interés general.

La violación de las reglas de la competencia es en general (y especialmente en la Unión Europea y en América del Norte) severamente sancionada tanto en el caso de las

empresas como en el de las personas físicas autores de prácticas anticompetencia. Son numerosas las posibles sanciones aplicables. En el caso de la empresa, pueden aplicarse penas de multa, de exclusión temporal o definitiva de los contratos públicos y sanciones civiles (nulidad de los acuerdos ya formalizados, daños y perjuicios, requerimientos), en especial cuando se trate de acciones colectivas. En cuanto a las personas físicas, pueden aplicarse contra ellas sanciones penales (penas de multa e incluso de prisión). Las reglas aplicables en materia penal están detalladas por Veolia en la Guía de gestión del riesgo en derecho penal mercantil.

¹ Se entiende como Veolia el conjunto de las entidades del grupo.



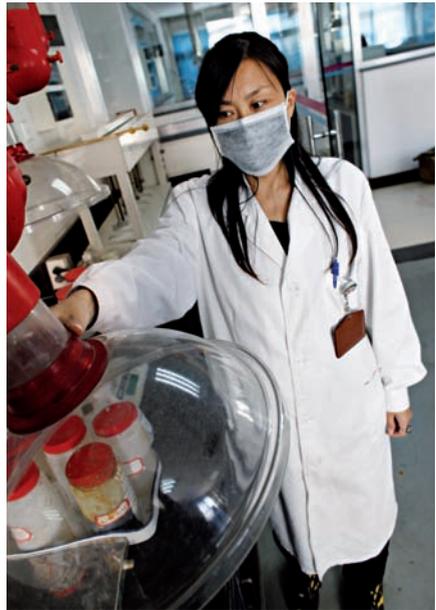
Una condena por violación de las reglas de la competencia puede también perjudicar gravemente la reputación y la imagen de la empresa, especialmente a través de las redes sociales.

En general, las reglas de la competencia de un país se aplican siempre que una operación o una práctica tienen efectos en su territorio. Por lo tanto, los dirigentes y las empresas de un grupo internacional pueden correr riesgos en ese país incluso cuando las prácticas o las operaciones se hayan decidido o realizado fuera del mismo.

Sin embargo, las reglas de la competencia no deben ser vistas únicamente como limitativas, pues pueden también ser aplicadas en beneficio de nuestra empresa ofreciéndole oportunidades competitivas y permitiéndole acceder a nuevos mercados. La propia Veolia puede ser víctima de denuncias y de prácticas anticompetencia ejercidas por sus competidores, proveedores o clientes;

es importante saber identificar esas situaciones para que la empresa pueda hacer valer sus derechos.

Esta Guía, que ha sido elaborada por el grupo Veolia, y se aplica a cada una de las entidades que lo componen. Su principal objetivo es permitir a cada uno de los colaboradores del grupo conocer las principales reglas del derecho de la competencia, con el fin de identificar los riesgos que se derivan de su incumplimiento, de evitar cualquier negligencia y de extraer las oportunidades antes descritas. Esta Guía no substituye las leyes vigentes en cada uno de los países en los cuales Veolia está implantada, por lo que se podrán incorporar localmente a la misma complementos específicos.



Acuerdos: convenios, prácticas acordadas

Los convenios y las prácticas acordadas entre competidores, cuyo objeto o efecto sea una restricción de la competencia, están prohibidos en el derecho de la competencia y son severamente sancionados.

Para sancionar la violación de esta prohibición no es en ningún caso necesario acreditar la existencia de un contrato formalmente suscrito: una autoridad con atribuciones sobre la competencia o una jurisdicción, tras analizar la documentación obtenida, pueden deducir la existencia de un “acuerdo” de intercambios informales (correos electrónicos, actas de conversaciones telefónicas, etc.) y la manera de comportarse las partes involucradas entre ellas.

Las principales situaciones en las que se podrán encontrar son las siguientes:

1.1/ Acuerdos entre competidores

Los acuerdos entre competidores en relación con precios, baremos, descuentos u otras condiciones de prestaciones de servicios (o de suministros de productos) constituyen infracciones especialmente graves del derecho de la competencia.

Lo mismo ocurre con los acuerdos en virtud de los cuales los competidores se reparten entre ellos determinados mercados (geográficos o de servicios/productos) o determinadas categorías de clientes. Así, se prohíbe acordar (tanto de manera formal como informal) un reparto de zonas geográficas, reservar una actividad o un tipo de clientela a uno u otro operador, ya sea en su totalidad o bien según una determinada y acordada proporción.

1.2/ Acuerdos en el marco de las licitaciones: respuestas acordadas, subcontratación y agrupaciones de empresas

En materia de contratos públicos o privados, se prohíbe a los competidores intercambiar informaciones durante el proceso de licitación, y también se les prohíbe coordinar sus ofertas, sea cual fuere la forma de hacerlo.

La coordinación que se prohíbe puede adoptar muy diversas formas, y especialmente la de oferta artificialmente menos competitiva (oferta de cobertura) o, salvo justificación expresa, la de una falta de respuesta a tal o cual licitación.



Es lícito el recurso a la subcontratación o a las agrupaciones temporales de empresas. Sin embargo, la constitución de una agrupación o la organización de una subcontratación no deben ser utilizadas como un instrumento de reparto del mercado (por ejemplo: subcontratación sistemática de una parte del contrato a un candidato no seleccionado), ni para impedir el acceso de los competidores al mercado (por ejemplo: existencia de una cláusula en el convenio de agrupación que limite las condiciones de acceso al contrato). Hay que ser especialmente vigilantes cuando la agrupación incluye a los principales actores del mercado en cuestión, limita la competencia residual y les permite repartirse el mercado en el seno de la agrupación.

Las empresas deben estar en condiciones de demostrar las razones técnicas, económicas o de otro tipo que justifiquen el recurso a la subcontratación o a la agrupación² (comple-

² En el marco de los contratos públicos en Francia, han de declararse en la licitación los intercambios de información efectuados con vistas a una subcontratación, incluso cuando no se hayan materializado; si fracasa un proyecto de agrupación, las empresas involucradas sólo podrán presentar ofertas por separado cuando no hayan intercambiado información que pueda alterar la independencia de esas ofertas (tal como informaciones sobre sus precios) y cuando hayan informado de ello a la propiedad.

mentariedad de competencias o de recursos, economía de medios, reparto de riesgos, etc.).

1.3/ Intercambios de información comercialmente sensible entre competidores, en particular con motivo de la participación en trabajos de organizaciones profesionales o de asociaciones

Se prohíben todos los intercambios, entre competidores, de información comercialmente sensible relacionada generalmente con el secreto del negocio: precios, baremos, descuentos o reembolsos, partes de mercado, volúmenes y valores de producción o de prestaciones de servicios (o ventas), previsiones en materia de producción o de prestaciones de servicios (o ventas).

El intercambio de información es aún más reprochable cuando se refiere a un comportamiento futuro que cuando se refiere a precios comprobados o a prestaciones de servicios (o ventas) realizadas durante un periodo anterior.

Dado que los competidores se reúnen en estos casos de forma natural para discutir problemas de su sector económico, la participación en trabajos de organizaciones profesionales o de asociaciones constituye una importante fuente de riesgos en el campo del derecho de la competencia. Ese riesgo proviene, no sólo de las reuniones oficiales, sino también, y puede que sobre

todo, de los intercambios informales que pueden tener lugar al margen de los trabajos oficiales.

Usted deberá limitar en la medida de lo posible su participación en los trabajos de asociaciones profesionales en las que se encuentren los principales operadores del sector. Por otra parte, deberá abstenerse de participar en cualquier intercambio informal con los representantes de los competidores que se organice al margen de las reuniones de las asociaciones profesionales.

En caso de que, en el transcurso de una reunión de una asociación profesional, se intercambien informaciones confidenciales relacionadas con el secreto del negocio, usted deberá abandonar inmediatamente

la reunión, comprobando que, en el acta de la misma, se hace constar su desacuerdo con los asuntos discutidos y su abandono de la reunión.

1.4/ Cooperación entre empresas y “buenos” acuerdos

Los convenios de colaboración entre competidores ya existentes o potenciales, con o sin creación de una filial común, para desarrollar juntos una actividad o un proyecto, frecuentemente para la ejecución de contratos industriales, o para la investigación con vistas a desarrollar un nuevo producto o a penetrar conjuntamente en un nuevo mercado, suelen ser favorables para el progreso económico y para el consumidor. Estos convenios, o algunas de sus cláusulas, pueden sin embargo resultar restrictivos de la competencia.

La licitud de cualquier proyecto de cooperación entre dos competidores ha de ser objeto de un análisis concreto, caso a caso, de sus posiciones en el mercado, del objetivo de la colaboración y de las cláusulas incluidas en su contrato. Este análisis, complejo, ha de ser realizado por la Dirección Jurídica de la Competencia del grupo, con ayuda de los responsables operativos del proyecto.

1.5/ Acuerdos verticales

Los convenios o conversaciones entre un operador y sus proveedores o clientes (relaciones denominadas “verticales”) pueden también ser constitutivas de acuerdo en determinadas condiciones. Es por tanto conveniente examinarlos caso a caso y hacerlos convalidar previamente.



- **Cláusula de exclusividad**

En principio, no está prohibido que Veolia proponga una cláusula de exclusividad a un prestatario de servicios (o a un proveedor de productos). Sin embargo, hay que tener en cuenta que independientemente de la cuestión de su compatibilidad con las reglas de la competencia, Veolia recomienda internamente que no se confiera ninguna exclusividad a los proveedores.

Desde el punto de vista del derecho de la competencia, las cláusulas de exclusividad se valoran caso a caso; se les da validez cuando cumplen determinadas condiciones (referentes en particular a su campo de aplicación, a su duración, que debe ser limitada, y a la posición de las partes implicadas en los mercados afectados o estudiados. Este procedimiento interno, clave n°13 “Conformidad con el derecho de la competencia”, está disponible en la intranet jurídica.

- **Cláusula de competitividad denominada cláusula “inglesa” en materia de compras**

Son cláusulas según las cuales un proveedor se compromete a alinearse con la oferta más favorable de un proveedor competidor (cláusula denominada de “oferta competidora”).

Estas cláusulas, al aumentar la transparencia del mercado (por la comunicación de ofertas competidoras) o al permitir a un proveedor eliminar a sus competidores, pueden ser el indicio de la existencia de un acuerdo o de un abuso de posición dominante.

- **Cláusula del cliente más favorecido**

Esta cláusula permite a un cliente solicitar a su proveedor que le haga beneficiarse de cualquier condición más interesante que pudiese conceder a otros clientes.

En algunas circunstancias, puede tener efectos contra la libre competencia y ser considerada nula.



Abuso de posición dominante

2.1/ Definición

El concepto de “posición dominante” no significa necesariamente que la empresa implicada sea el único ofertante en un determinado campo de actividad, sino que dispone en ese campo del poder de controlar los precios o de eliminar a los competidores. Como norma general, e incluso cuando los criterios de valoración sean múltiples, se debe plantear la posible existencia de una posición dominante cuando una empresa disponga de una cuota de mercado superior al 40 % en un mercado de servicios o de productos en la zona geográfica estudiada.

El disfrute de una posición dominante no está prohibido en sí mismo, siempre y cuando haya sido conseguido y sea conservado o incrementado exclusivamente mediante el ejercicio de una “competencia por méritos”, es decir, gracias a la calidad de sus productos o servicios y a una mayor eficacia económica.

Pero el disfrute de una posición dominante impone a la empresa una especial responsabilidad en relación con el funcionamiento competitivo de los mercados en los que ejerza ese dominio y sobre los mercados próximos a ellos. En consecuencia, determinadas prácticas permitidas a las empresas no dominantes le están prohibidas a la dominante, y serán consideradas como constitutivas de un abuso de posición dominante.

En determinadas configuraciones de los mercados (oligopolios/duopolios) varias empresas pueden disfrutar, conjuntamente, de una “posición dominante colectiva”.

2.2/ Ejemplos de prácticas constitutivas de abuso

Las reglas de la competencia prohíben a las empresas dominantes básicamente las siguientes prácticas: precios excesivos o predatorios, rechazo de prestaciones de servicios (o de ventas), prestaciones de servicios vinculados (o de ventas vinculadas), exclusividades impuestas a los proveedores o a los clientes, derechos de prioridad o de alineamiento sobre las ofertas competidoras, cláusulas del cliente más favorecido (que permiten a un cliente solicitar a su proveedor que le haga disfrutar de cualquier condición más interesante que acuerde con otros clientes), rebajas, descuentos y ayudas comerciales de fidelización, prácticas discriminatorias, menosprecio, etc.



Concentraciones (fusiones, adquisiciones, cesiones, empresas comunes, etc.)

El derecho de la competencia no se limita a controlar el comportamiento de las empresas en los mercados, sino que también controla la propia estructura de esos mercados: se trata del “control de las concentraciones”.

El objetivo de las reglas del control de las concentraciones es el preservar el equilibrio competitivo de los mercados impidiendo la concentración de un poder económico que crearía o reforzaría una posición dominante susceptible de obstaculizar de forma significativa el libre juego de la competencia.

En la mayoría de los países en los que se ha puesto en marcha un “control de las concentraciones”, existe la obligación de notificar, antes de su realización, las concentraciones que alcancen un cierto nivel, bajo pena de imposición de una multa muy importante. Es por lo tanto imperativo, en todos los casos, consultar a la Dirección Jurídica de la Competencia y seguir el procedimiento interno Grupo aplicable a la gestión y a la notificación de las operaciones de concentraciones. Este procedimiento interno, clave nº12, está disponible en la intranet jurídica.

Ayudas concedidas por los Estados

La Unión Europea ha reglamentado las ayudas de Estado, es decir, las ayudas concedidas por las entidades gubernamentales, por las colectividades locales, o por cualquier entidad pública, o a través de recursos públicos, que son consideradas como potencialmente obstaculizadoras de la apertura de los mercados nacionales en el seno de la Unión.

Todo proyecto de ayuda debe ser objeto de una notificación previa ante la Comisión Europea por parte de los Estados miembros.

Las contribuciones para “compensaciones de obligaciones de servicio público” (u otras imposiciones de interés general) no excesivas, no son consideradas como ayudas de Estado, y su importe se considera adecuado cuando está determinado en el marco de un procedimiento de apertura a la competencia.

Por otra parte, existe una reglamentación que autoriza determinados tipos de ayudas (al medio ambiente, a la investigación...).

Las ayudas ilícitas deben ser restituidas por las empresas beneficiarias. Le conviene pues estar atento y consultar a su Dirección Jurídica para aclarar cualquier cuestión relativa a una ayuda pública.

Control de la comunicación interna y externa

Es imperativo, no solo respetar el derecho de la competencia, sino también tomar las medidas necesarias para evitar cualquier situación que pudiera hacer sospechar, sin razón, una conducta irregular. A este respecto, es esencial el control de la comunicación interna y externa.

Un error frecuente es suponer que las comunicaciones orales no pueden ser invocadas, o que escritos absolutamente informales o personales (notas manuscritas en el margen de un documento), notas adheridas, agendas, correos electrónicos, mensajes instantáneos) no tienen ninguna posibilidad de acarrear consecuencias jurídicas. La jurisprudencia es rica en ejemplos de documentos a primera vista anodinos y encontrados en expedientes de empleados de la empresa. En este sentido, el hecho de estampar un sello “personal”, “confidencial” o “secreto” en un documento es una precaución indispensable y recomendada, aunque raras veces impida que aparezca en el transcurso de una investigación o que sea presentado en los debates de un proceso.

Los escritos informales o personales son susceptibles de levantar las sospechas de un investigador cuando, sin mencionar la fuente, se refieren de forma somera a informaciones sensibles desde el punto de vista del derecho de la competencia. Es pues indispensable indicar explícitamente la legitimidad de la fuente de tales informaciones (distinta de los competidores) y

el uso al que están destinadas (mejorar la eficiencia económica de la empresa).

La misma prudencia se impone en materia de comunicación externa para no levantar, sin razón, sospechas acerca de la compatibilidad de las acciones de Veolia con el derecho de la competencia. Hay que poner una especial atención cuando se trata de comunicaciones destinadas a los mercados financieros. Es necesario consultar a la Dirección Jurídica del grupo para obtener su opinión previa sobre cualquier comunicación sensible.

Asimismo, hay que tener en cuenta que, en el seno de la Unión Europea, la correspondencia entre un abogado y su cliente está protegida, dentro de ciertos límites, por el privilegio de la confidencialidad. Esta protección no se aplica a las comunicaciones entre letrado interno y otras personas de la empresa o terceros.





Recomendaciones prácticas

Para garantizar el cumplimiento de las reglas de la competencia y evitar los riesgos de sanción, tanto para la empresa como a título personal, en general:

- absténgase de entablar cualquier contacto con los representantes de los operadores competidores;
- en caso de encuentro, asegúrese del carácter legítimo de la reunión (asociación, sindicatos, subcontrato o agrupación, por ejemplo) y procure que la conversación no se desvíe hacia otros asuntos;
- prohíba cualquier intercambio de informaciones sensibles o confidenciales;
- antes de abordar un nuevo proyecto que implique relaciones con uno o más competidores (subcontratación, agrupación, acuerdo de cooperación, etc.), y en caso de duda acerca de la legitimidad de una situación, consulte a su superior jerárquico operativo y a la Dirección Jurídica de la Competencia;
- someta a la Dirección Jurídica de la Competencia las cláusulas de exclusividad, las cláusulas de no competencia (ver procedimiento interno clave nº13, conformidad con el derecho de la competencia, disponible en la intranet jurídica), las « cláusulas inglesas », los proyectos de rebajas o descuentos importantes, o cualquier condición susceptible de ser excesiva o abusiva.

Para no crear sospechas o apariencias de violación de las reglas de la competencia (especialmente en caso de investigación): controlar la comunicación interna y externa de la empresa.

En caso de proyecto de captación, cesión, creación, empresa conjunta o fusión, consulte el procedimiento interno clave n°12 para las operaciones de concentración grupo, disponible en la intranet jurídica.

Para aprovechar en Veolia las ventajas de las oportunidades ofrecidas por el derecho de la competencia: Sea siempre consciente de que el derecho de la competencia también incumbe a los competidores, a los clientes y a los proveedores de la empresa, y que eso puede permitir a Veolia desarrollar sus actividades, beneficiarse de la apertura de nuevos mercados, e incluso ser indemnizados en aplicación de la imposición de sanciones, sobre todo a los proveedores deshonestos.

Programa de conformidad con el derecho de la competencia

Con el fin de asegurar el cumplimiento de las reglas de la competencia por sus asalariados y de procurar la prevención de los riesgos vinculados a ese cumplimiento, Veolia ha implantado, desde hace bastantes años, un procedimiento interno clave n°13 conforme con el derecho de la competencia, el cual implica: una activa participación de todos, sobre todo de los administradores, la aplicación de los procedimientos y recomendaciones grupo de derecho de la competencia, un seguimiento reforzado de los contenciosos y el desarrollo de módulos de formación.



En este programa se incluye la organización de auditorías de la competencia. Estas auditorías, de carácter pedagógico, se componen: (i) de una formación en derecho de la competencia impartida en estrecha colaboración entre la Dirección Jurídica de la Competencia y abogados externos especialistas; y (ii) de puestas en situación en entrevistas individuales mantenidas entre los abogados y los empleados.

Estas auditorías tienen como objetivo el que Veolia pueda comprobar:

- el cumplimiento de las prescripciones establecidas en la presente Guía por parte de los colaboradores de Veolia;
- la eventual presencia en sus expedientes profesionales de documentos que puedan poner de manifiesto una violación de las reglas presentadas en la presente Guía.

Los incumplimientos detectados en relación con la presente Guía podrán dar lugar a la aplicación de las sanciones disciplinarias previstas en el reglamento de régimen interior.

De conformidad con las reglas relativas a la recogida y al tratamiento de datos personales, los colaboradores disponen de un derecho de acceso, modificación y rectificación de los datos que les afecten y estén recogidos en el marco de las auditorías, dirigiéndose para ello al Director de Recursos Humanos o al responsable de datos personales (DPO) local en función de la reglamentación local sobre la protección de datos personales.

Para la sociedad Veolia Environnement SA, este derecho de acceso se ejerce ante: **access-right-group.dpo@veolia.com**



Veolia Environnement
38, avenue Kléber - 75799 Paris Cedex 16 - Francia
www.veolia.com