• HASTA EL 10% DEL VOLUMEN Precios, zonas, licitaciones, marca

Defensa de la competencia
Guía de cumplimiento para empresas de automoción

Pactos de precios, reparto de mercado, precios impuestos, licitaciones e intercambio de información: lo que revisa la CNMC **y por qué un concesionario puede pagar millones por seguir las «reglas» del grupo.**



41,1 M€
multa a **95 concesionarios** Audi, VW y Seat (2015).

171 M€
multa a **21 marcas**, confirmada por el Supremo.

10%
del volumen de negocios: multa máxima.

6 estándares · 16 puntos de control · Ley 15/2007 · Bien / mal · Plazos de corrección

2006–2013 Cártel de concesionarios → **2015** 41,1 M€ + 171 M€ → **2022** El Supremo confirma → **Los concesionarios también pagan.**

Documento de referencia para gerentes de concesionario, jefes de taller, técnicos de PRL y auditores · No constituye asesoramiento jurídico

Con la tecnología de **AutoSmart Audit**

POR QUÉ EXISTE ESTA GUÍA

Las reglas del grupo no protegen al concesionario.

En 2015 la CNMC multó con **41,1 millones de euros** a 95 concesionarios Audi, Volkswagen y Seat por fijar precios y condiciones. Ese mismo año sancionó con **171 millones** a 21 marcas. La ley permite multas de hasta el **10% del volumen de negocios** y de hasta **60.000 €** a los directivos.

Esta guía cubre los 6 estándares que toda red de concesionarios debería auditar.

DÓNDE NACE EL RIESGO

Precios
Sin pactos
COM-01

Zonas
Sin reparto
COM-02

Marca
Libertad de precios
COM-03

Licitaciones
Ofertas independientes
COM-04

Reuniones
Sin intercambio
COM-05

Preparación
Inspección CNMC
COM-06

QUIÉN LO HACE CUMPLIR

CNMC
Comisión Nacional
Expedientes, inspecciones y multas

Audiencia Nacional
Tribunal Supremo
Recursos contra las multas

Fiscalía
Licitaciones públicas
Responsabilidad penal

Clientes
Juzgados mercantiles
Reclamaciones de daños

A QUIÉN VA DIRIGIDA

Dirección y propiedad
Entienden el riesgo personal y de empresa.

Jefes de ventas y flotas
Saben qué no se puede pactar.

Auditores
Revisan reuniones, licitaciones y relación con la marca.

MULTAS PARA EMPRESAS Y PARA PERSONAS

Un cártel de concesionarios. 41,1 millones de euros.

La multa se calcula sobre el **volumen de negocios**, los directivos responden personalmente y después llegan las demandas de los compradores.

LA ESCALERA DE SANCIONES

NIVEL 1
60.000 €
Multa personal al directivo.

NIVEL 2
1% volumen
Obstruir la inspección.

NIVEL 3
10% volumen
Cártel o reparto de mercado.

NIVEL 4
Prisión
Licitación pública amañada.

CASOS Y DATOS REALES

QUIÉN	RESULTADO	QUÉ PASÓ
95 concesionarios VW, Audi, Seat CNMC · 2015	**41,1 M€** en total	Fijación de precios y condiciones comerciales.
21 marcas de automóviles CNMC · 2015	**171 M€**	Intercambio de información; confirmado por el Supremo.
Compradores de coches Juzgados · desde 2016	**Demandas**	Reclamaciones por el sobreprecio del cártel.

VOLUMEN 150 M€
15 M€
Multa máxima al 10%.

DIRECTIVO
60.000 €
Multa personal.

DESPUÉS
Demandas
Los clientes reclaman **daños**.

CÓMO USAR ESTA GUÍA

Una página por estándar. Compite, no pactes.

1. **Cabecera**: código, área, responsable y sanción máxima
2. **La norma**: qué organismo y qué normativa
3. **El coste**: multa, otras consecuencias y un caso real
4. **Bien / mal**: ilustraciones y cómo auditar

LOS 6 ESTÁNDARES

COM-01	Sin pactos de precios	art. 1 LDC	CRÍTICO	10% del volumen	Inmediato	5
COM-02	Sin reparto de mercado	art. 1 LDC	CRÍTICO	10% del volumen	Inmediato	6
COM-03	Libertad de precios del concesionario	art. 1 LDC	CRÍTICO	10% del volumen	30 días	7
COM-04	Licitaciones limpias ⛓ PRISIÓN	art. 262 CP	CRÍTICO	10% + prisión	Inmediato	8
COM-05	Sin intercambio de información	art. 1 LDC	CRÍTICO	10% del volumen	30 días	9
COM-06	Preparados para una inspección	art. 40 LDC	MUY GRAVE	1% del volumen	30 días	10

PLAZO IDEAL DE CORRECCIÓN · DESDE EL ENVÍO DE LA AUDITORÍA

Inmediato	Parar ya · riesgo grave o incumplimiento evidente	3 est.
30 días	Planificar y cerrar en un mes · procedimientos y sistemas	3 est.

CÓMO PUNTUAR CADA PUNTO DE CONTROL

CUMPLE

Todos los criterios se cumplen en el momento de la auditoría, con evidencias.

NO CUMPLE

Algún criterio no se cumple en el momento de la auditoría. Anota lo que viste y quién es responsable de corregirlo.

N/A

Solo si «Aplica cuando» lo excluye. Anota el motivo.

Nota. Los contratos de agencia con la marca pueden seguir reglas distintas. Consulta tus contratos concretos con un abogado.

COM-01 COMPETENCIA · CNMC · ESTÁNDAR 01 DE 06

Sin pactos de precios

Área **Ventas · Taller** | Responsable **Gerente · Director comercial** | Organismo **CNMC**

SANCIÓN MÁXIMA

10%

del volumen de negocios total

Directivos: **hasta 60.000 €** a título personal

• CRÍTICO

LA NORMA

LDC

Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia · art. 1 – conductas colusorias: fijación de precios y condiciones comerciales

QUÉ COMPROBAMOS

El concesionario nunca acuerda con competidores precios de venta, descuentos, precios de taller ni condiciones comerciales, ni por escrito ni de palabra.

PUNTOS DE CONTROL DE LA AUDITORÍA

- **P1** ¿Sabe el personal que está prohibido acordar precios o descuentos con otros concesionarios?
- **P2** ¿Hay grupos de mensajería con competidores donde se hable de precios?
- **P3** ¿Se registran los contactos con competidores?

LO QUE CUESTA INCUMPLIR

LA MULTA

Por acuerdos entre competidores la CNMC puede imponer multas de hasta el **10% del volumen de negocios total** del año anterior.

MÁS ALLÁ DE LA MULTA

Los directivos implicados pueden pagar **hasta 60.000 €** de su bolsillo. Los clientes pueden reclamar **daños y perjuicios** y la empresa puede quedar **excluida de contratos públicos**.

CASOS REALES

41,1 M€

multa de la CNMC (2015) a **95 concesionarios Audi, Volkswagen y Seat**, dos consultoras y dos asociaciones por fijar precios y condiciones comerciales.

✔ ASÍ SÍ



Precios fijados de forma independiente.

✖ ASÍ NO

10% VOLUMEN



Concesionarios pactando un descuento común.

OBJETIVO

Es un cártel clásico: justo lo que la CNMC sancionó a 95 concesionarios del grupo VW.

CORREGIR EN

Inmediato

CRITERIOS · CUMPLE CUANDO

- Precios independientes
- Sin hablar de precios con competidores
- Registro de contactos

CÓMO AUDITARLO

1. Pregunta a los jefes por sus contactos con competidores
2. Revisa decisiones de precios

Evidencias: Formación + registro de contactos.

EL PEOR ESCENARIO Hasta el **10% del volumen de negocios** para la empresa y **60.000 €** para el directivo.

COM-02 COMPETENCIA · CNMC · ESTÁNDAR 02 DE 06

Sin reparto de mercado

Área **Ventas · Flotas** | Responsable **Director comercial** | Organismo **CNMC**

SANCIÓN MÁXIMA

10%

del volumen de negocios total

Directivos: **hasta 60.000 €** a título personal

• CRÍTICO

LA NORMA

LDC

Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia · art. 1.1.c – reparto de mercados o clientes

QUÉ COMPROBAMOS

Los concesionarios no se reparten zonas ni clientes (por ejemplo, flotas) ni envían al cliente al concesionario «que le toca».

PUNTOS DE CONTROL DE LA AUDITORÍA

- **P1** ¿Existen acuerdos con competidores sobre zonas o clientes?
- **P2** ¿Se atiende a clientes de fuera de la zona?

LO QUE CUESTA INCUMPLIR

LA MULTA

Por acuerdos entre competidores la CNMC puede imponer multas de hasta el **10% del volumen de negocios total** del año anterior.

MÁS ALLÁ DE LA MULTA

Los directivos implicados pueden pagar **hasta 60.000 €** de su bolsillo. Los clientes pueden reclamar **daños y perjuicios** y la empresa puede quedar **excluida de contratos públicos**.

CASOS REALES

41,1 M€

multa de la CNMC (2015) a **95 concesionarios Audi, Volkswagen y Seat**, dos consultoras y dos asociaciones por fijar precios y condiciones comerciales.

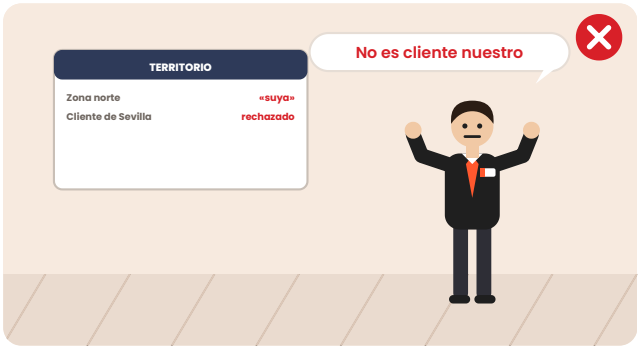
✔ ASÍ SÍ



Cliente de fuera de la zona atendido.

✖ ASÍ NO

10% VOLUMEN



Cliente enviado a «su» concesionario.

OBJETIVO

Repartirse clientes elimina la competencia igual que pactar precios.

CORREGIR EN

◷ Inmediato

CRITERIOS · CUMPLE CUANDO

- ✓ Sin reparto
- ✓ Se atiende a cualquier cliente

CÓMO AUDITARLO

1. Revisa ventas rechazadas
2. Pregunta a los comerciales

Evidencias: Registro de solicitudes.

EL PEOR ESCENARIO El reparto de mercado es un **cártel**: hasta el 10% del volumen.

COM-03 COMPETENCIA · CNMC · ESTÁNDAR 03 DE 06

Libertad de precios del concesionario

Área **Dirección** | Responsable **Gerente** | Organismo **CNMC**

SANCIÓN MÁXIMA

10%

del volumen de negocios total

Directivos: **hasta 60.000 €** a título personal

• CRÍTICO

LA NORMA

LDC

Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia · art. 1 – fijación de precios de reventa (RPM) por el fabricante o importador

QUÉ COMPROBAMOS

La marca puede recomendar precios, pero el concesionario decide su precio de venta. Las presiones de la marca para no bajar precios se documentan y se comunican.

PUNTOS DE CONTROL DE LA AUDITORÍA

- P1 ¿Fija el concesionario sus precios de venta?
- P2 ¿Se documentan las presiones de la marca sobre precios mínimos?
- P3 ¿Está claro qué ventas son de agencia?

LO QUE CUESTA INCUMPLIR

LA MULTA

Por acuerdos entre competidores la CNMC puede imponer multas de hasta el **10% del volumen de negocios total** del año anterior.

MÁS ALLÁ DE LA MULTA

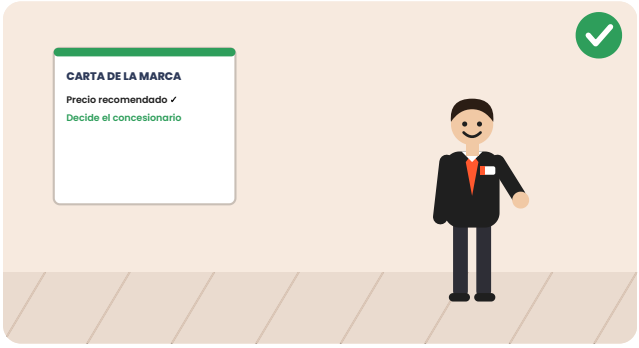
Los directivos implicados pueden pagar **hasta 60.000 €** de su bolsillo. Los clientes pueden reclamar **daños y perjuicios** y la empresa puede quedar **excluida de contratos públicos**.

CASOS REALES

41,1 M€

multa de la CNMC (2015) a **95 concesionarios Audi, Volkswagen y Seat**, dos consultoras y dos asociaciones por fijar precios y condiciones comerciales.

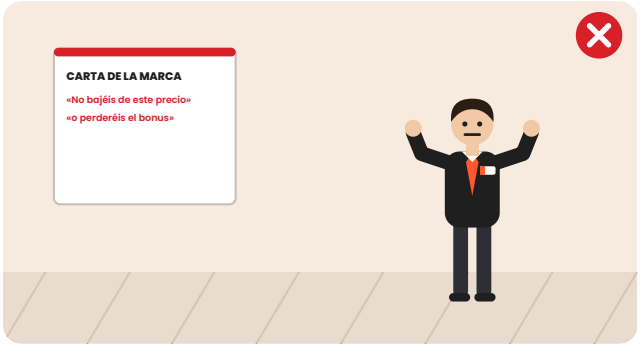
✔ ASÍ SÍ



Precio solo recomendado.

✖ ASÍ NO

10% VOLUMEN



Amenaza de perder el bonus por vender barato.

OBJETIVO

Si la marca impone el precio, sancionan a **las dos partes** del acuerdo.

CORREGIR EN

30 días

CRITERIOS · CUMPLE CUANDO

- Libertad de precios
- Presiones documentadas
- Modelo de agencia claro

CÓMO AUDITARLO

1. Revisa la correspondencia con la marca

Evidencias: Correspondencia.

EL PEOR ESCENARIO Multa para **ambas partes**: marca y concesionario.

COM-04 COMPETENCIA · CNMC · ESTÁNDAR 04 DE 06

Licitaciones limpias

Área **Flotas** | Responsable **Jefe de flotas** | Organismo **CNMC**

SANCIÓN MÁXIMA

10%

del volumen + responsabilidad penal

Licitación pública: **1 a 3 años** de prisión (art. 262 CP)

• CRÍTICO | PRISIÓN

LA NORMA

LDC

Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia · art. 1 LDC · art. 262 del Código Penal – alteración de precios en concursos y subastas públicas

QUÉ COMPROBAMOS

Las ofertas a concursos de flotas y licitaciones públicas se preparan de forma independiente, sin contacto con otros licitadores.

PUNTOS DE CONTROL DE LA AUDITORÍA

- P1 ¿Se preparan las ofertas sin contacto con competidores?
- P2 ¿Están prohibidas las ofertas «de cortesía»?

LO QUE CUESTA INCUMPLIR

LA MULTA

Por acuerdos entre competidores la CNMC puede imponer multas de hasta el **10% del volumen de negocios total** del año anterior.

MÁS ALLÁ DE LA MULTA

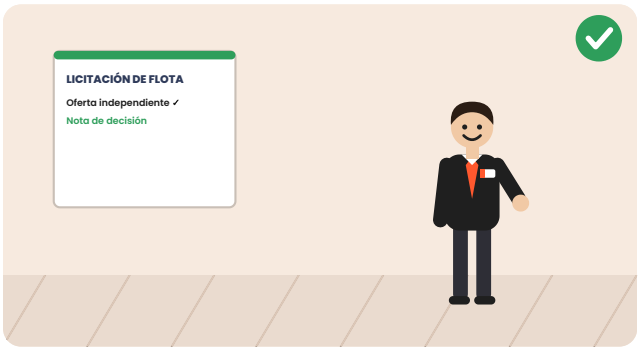
Los directivos implicados pueden pagar **hasta 60.000 €** de su bolsillo. Los clientes pueden reclamar **daños y perjuicios** y la empresa puede quedar **excluida de contratos públicos**.

CASOS REALES

41,1 M€

multa de la CNMC (2015) a **95 concesionarios Audi, Volkswagen y Seat**, dos consultoras y dos asociaciones por fijar precios y condiciones comerciales.

✔ ASÍ SÍ



Oferta independiente.

✖ ASÍ NO

PRISIÓN



Oferta amañada con un competidor.

OBJETIVO

Amañar una licitación pública también es **delito**.

CORREGIR EN

Inmediato

CRITERIOS · CUMPLE CUANDO

- Ofertas independientes
- Sin ofertas simuladas

CÓMO AUDITARLO

1. Revisa 5 licitaciones

Evidencias: Expedientes de licitación.

EL PEOR ESCENARIO Hasta el 10% del volumen, **prisión** y prohibición de contratar con la Administración.

COM-05 COMPETENCIA · CNMC · ESTÁNDAR 05 DE 06

Sin intercambio de información

Área **Dirección** | Responsable **Gerente** | Organismo **CNMC**

SANCIÓN MÁXIMA

10%

del volumen de negocios total

Directivos: **hasta 60.000 €** a título personal

• CRÍTICO

LA NORMA

LDC

Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia · art. 1 – prácticas concertadas e intercambio de información sensible

QUÉ COMPROBAMOS

En reuniones de asociaciones, redes de concesionarios o consultoras nadie comparte precios futuros, márgenes, descuentos ni salarios.

PUNTOS DE CONTROL DE LA AUDITORÍA

- P1 ¿Las reuniones con competidores tienen orden del día y acta?
- P2 ¿Sabe el personal que debe salir si se habla de precios?
- P3 ¿Los datos compartidos con consultoras son agregados e históricos?

LO QUE CUESTA INCUMPLIR

LA MULTA

Por acuerdos entre competidores la CNMC puede imponer multas de hasta el **10% del volumen de negocios total** del año anterior.

MÁS ALLÁ DE LA MULTA

Los directivos implicados pueden pagar **hasta 60.000 €** de su bolsillo. Los clientes pueden reclamar **daños y perjuicios** y la empresa puede quedar **excluida de contratos públicos**.

CASOS REALES

171 M€

multa de la CNMC (2015) a **21 marcas de automóviles** y dos consultoras por intercambiar información sensible. El Tribunal Supremo la confirmó.

✔ ASÍ SÍ



Orden del día y acta.

✖ ASÍ NO

10% VOLUMEN



Intercambio de descuentos futuros.

OBJETIVO

Así empezó el caso de las 21 marcas: información compartida a través de consultoras.

CORREGIR EN

30 días

CRITERIOS · CUMPLE CUANDO

- Orden del día y acta
- Instrucciones a asistentes
- Datos agregados

CÓMO AUDITARLO

1. Revisa actas
2. Revisa qué datos se envían a consultoras

Evidencias: Actas.

EL PEOR ESCENARIO Se trata como un acuerdo: **hasta el 10% del volumen**.

COM-06 COMPETENCIA · CNMC · ESTÁNDAR 06 DE 06

Preparados para una inspección

Área **Dirección · Informática** | Responsable **Gerente · Cumplimiento** | Organismo **CNMC**

SANCIÓN MÁXIMA

1%

del volumen por obstruir la inspección

Además de la multa principal de **hasta el 10%**

• MUY GRAVE

LA NORMA

LDC

Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia · art. 40 – inspecciones domiciliarias de la CNMC · multas por obstrucción

QUÉ COMPROBAMOS

La dirección está formada en competencia y existe un protocolo para una inspección de la CNMC (a quién llamar, no borrar nada).

PUNTOS DE CONTROL DE LA AUDITORÍA

- **P1** ¿Han recibido los directivos formación en competencia en los últimos 2 años?
- **P2** ¿Conocen recepción e informática el protocolo de inspección?
- **P3** ¿Está prohibido destruir documentos?

LO QUE CUESTA INCUMPLIR

LA MULTA

Por acuerdos entre competidores la CNMC puede imponer multas de hasta el **10% del volumen de negocios total** del año anterior.

MÁS ALLÁ DE LA MULTA

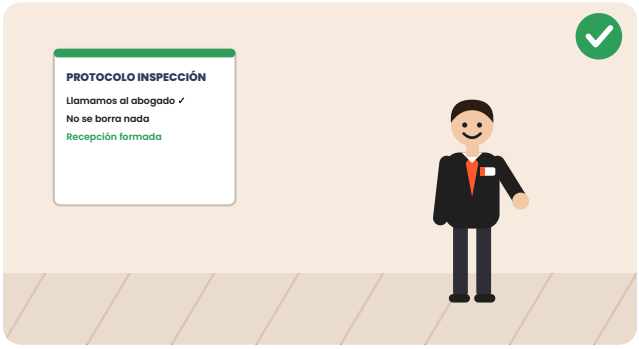
Los directivos implicados pueden pagar **hasta 60.000 €** de su bolsillo. Los clientes pueden reclamar **daños y perjuicios** y la empresa puede quedar **excluida de contratos públicos**.

CASOS REALES

60.000 €

multa **personal** máxima a los directivos que participan en la infracción (art. 63.2 LDC).

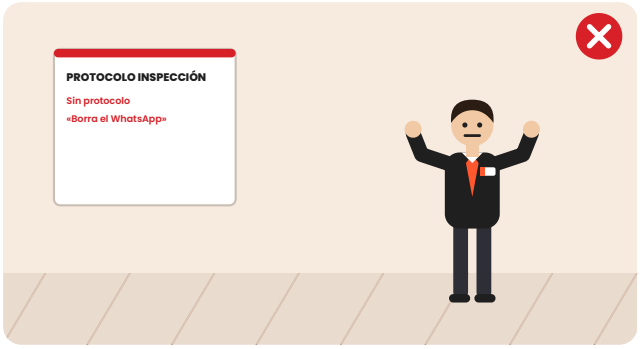
✔ ASÍ SÍ



Protocolo conocido por recepción.

✖ ASÍ NO

1% VOLUMEN



Orden de borrar mensajes.

OBJETIVO

Obstruir la inspección es una infracción aparte.

CORREGIR EN

30 días

CRITERIOS · CUMPLE CUANDO

- Formación
- Protocolo
- Conservación de documentos

CÓMO AUDITARLO

1. Revisa la formación
2. Pregunta en recepción

Evidencias: Formación + protocolo.

EL PEOR ESCENARIO Por obstrucción: hasta el **1% del volumen de negocios**.

CORTA LA CONVERSACIÓN ANTES DE QUE EMPIECE

Tu plan de acción de 30 días: competencia.

Hoy

- ☐ **COM-01** Sin pactos de precios
  ◷ Inmediato
- ☐ **COM-02** Sin reparto de mercado
  ◷ Inmediato
- ☐ **COM-04** Licitaciones limpias
  ◷ Inmediato

Esta semana

Repite la auditoría en 30 días.

Este mes

- ☐ **COM-03** Libertad de precios del concesionario
  ◷ 30 días
- ☐ **COM-05** Sin intercambio de información
  ◷ 30 días
- ☐ **COM-06** Preparados para una inspección
  ◷ 30 días

?/6 Cuenta los puntos que cumplen. Un solo pacto supone **hasta el 10% del volumen** y multa personal para el directivo.

FUENTES

- CNMC: multa de 41,1 M€ a 95 concesionarios Audi, Volkswagen y Seat · cnmc.es
- CNMC: multa de 171 M€ a 21 fabricantes y distribuidores de automóviles · cnmc.es
- Blog CNMC: el Supremo confirma las multas al cártel de fabricantes · blog.cnmc.es
- Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia · boe.es

Aviso legal. Material de apoyo para auditorías; no constituye asesoramiento jurídico. Los importes son las sanciones máximas legales.

FIRMA DE LA AUDITORÍA

CONCESIONARIO / CENTRO _____ AUDITOR _____ FECHA _____ NOTA __ / 6

FIRMA DEL GERENTE / DIRECTOR _____ FIRMA DEL RESPONSABLE DE CUMPLIMIENTO _____