



SISTEMA DE GESTIÓN DE COMPLIANCE (SGC)

Política y Protocolo en materia de Defensa de la Competencia

ELABORADA POR		
Grupo Adaptalia	Consultor y asesor externo	17/01/2024
REVISADA POR		
Comité de Cumplimiento		
APROBADA POR		
Consejo de Administración		
VERSIÓN		V. 01
CÓDIGO		PO – 07



ÍNDICE

1.	DEFINICIONES	3
2.	INTRODUCCIÓN, FINALIDAD Y OBJETIVOS	8
3.	COMPROMISO FIRME CON EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO	8
4.	ÁMBITO DE APLICACIÓN.....	9
5.	PRINCIPIOS BÁSICOS	9
6.	RELACIONES CON COMPETIDORES	10
7.	RELACIONES CON PROVEEDORES	14
8.	RELACIONES CON SUBCONTRATISTAS	15
9.	ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO.....	15
10.	FORMACIÓN, CONCIENCIACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN	16
11.	DILIGENCIA DEBIDA RELATIVA A LOS PROFESIONALES DE NUEVA INCORPORACIÓN	16
12.	APROBACIÓN	17
13.	COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN	17
14.	ENTRADA EN VIGOR Y VIGENCIA.....	17
15.	COMUNICACIÓN DE DUDAS E INCUMPLIMIENTOS	17
16.	INCUMPLIMIENTO DE LA PRESENTE NORMA	17
17.	CONTROL DE VERSIONES	18

1. DEFINICIONES

Normativa

Derecho de la Competencia: conjunto ordenado de normas que persigue asegurar la existencia de una competencia efectiva en el mercado, mediante la persecución y sanción de aquellas conductas que supongan restricciones de la competencia, el control de las operaciones de concentración entre empresas y, finalmente, el control sobre la concesión de las ayudas públicas a empresas.

Directiva “Whistleblowing”: la Directiva 2019/1937 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de octubre de 2019, relativa a la protección de las personas que informen sobre infracciones del Derecho de la Unión. Entre otras finalidades, esta Directiva tiene por objeto dar una mayor protección a los denunciantes para reforzar la aplicación del Derecho de la Unión en materia de competencia. El plazo de transposición de la Directiva en los ordenamientos jurídicos de los Estados Miembros expira el 17 de diciembre de 2021.

Ley de Defensa de la Competencia (LDC): la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia es la norma con rango legal que establece las normas y procedimientos que tienen como objetivo proteger la libre competencia en el mercado español. Regula a tal fin, con carácter general, el régimen sancionador en materia de competencia (procedimiento, infracciones, sanciones y sujetos responsables).

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE): El TFUE es uno de los dos tratados constitutivos de la Unión Europea (originalmente denominado Tratado de la Comunidad Europea). En el ámbito concreto del derecho de la competencia, los artículos 101 y 102 del TFUE establecen las normas básicas que han sido objeto de desarrollo tanto por la legislación europea como por la normativa nacional de los Estados Miembros.

CONCEPTOS GENERALES

Acuerdo: a efectos de la aplicación de la normativa de competencia, se entiende por acuerdo cualquier concierto de voluntades entre empresas en sentido amplio, incluido el consentimiento tácito, con independencia del soporte utilizado o la calificación formal del mismo.

Autoridad de competencia: entidad pública encargada de la aplicación del derecho de la competencia, con competencias para investigar y sancionar las infracciones del mismo que se produzcan. Además de las competencias de la Comisión Europea, en España la actuación de la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (“CNMC”) convive con las autoridades autonómicas existentes en algunas Comunidades Autónomas, que cuentan también con potestades sancionadoras.

Canal Ético/Canal de Denuncias: Cauce mediante el cual, tanto los Profesionales de la Organización como otros terceros que se relacionen con la misma, podrán comunicar sospechas de conductas contrarias, irregulares, no alineadas o que impliquen una violación, infracción o incumplimiento de la legalidad vigente, del Código Ético o de la normativa interna de la Organización.

Competencia: En el contexto empresarial, el término “competencia” se refiere a la capacidad y aptitud de una empresa para destacar y tener éxito en su entorno comercial. La competencia implica la

habilidad de una organización para ofrecer productos o servicios de manera efectiva, eficiente e innovadora, superando a sus rivales en el mercado.

La competencia en las empresas no se limita solo a la calidad y precio de los productos o servicios, sino que también abarca aspectos como la gestión, la estrategia, la innovación, la atención al cliente y la adaptabilidad al cambio. Las empresas competitivas buscan constantemente mejorar y diferenciarse para destacar en el mercado y lograr una ventaja sobre sus competidores.

En resumen, la competencia en el contexto empresarial se refiere a la capacidad de una empresa para destacar y tener éxito en un mercado, ofreciendo productos o servicios de alta calidad, atractivos para los clientes y gestionando eficientemente sus recursos y operaciones.

Competidor potencial: una empresa es considerada competidor potencial si se demuestra que es posible y probable que, en respuesta a un incremento pequeño y permanente de los precios, realice las inversiones adicionales necesarias o incurra en otros costes de reorientación de su actividad para incorporarse al mercado de referencia.

Competidor real: empresa que actúa en el mismo mercado de referencia que otra empresa.

Distribuidor: empresario autónomo que, actuando por cuenta propia y asumiendo el riesgo de las transacciones en las que interviene, se encarga de la reventa de un producto, sea a otro empresario dentro de la cadena de comercialización de un determinado producto o al consumidor final del mismo.

ENAC (Entidad Nacional de Acreditación): Entidad designada por el Gobierno para operar en España como el único Organismo Nacional de Acreditación, es decir, destinado a evaluar la competencia de las entidades certificadoras, tales como AENOR Internacional, IMQ Ibérica, Bureau Veritas, etc., en aplicación del Real Decreto 1715/2010, por el que se designa a la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC) como organismo nacional de acreditación de acuerdo con lo establecido en el Reglamento (CE) 765/2008, del Parlamento Europeo y el Consejo, por el que se establecen los requisitos de acreditación y vigilancia del mercado relativos a la comercialización de los productos.

Encuentro anticipado (con competidores): contacto con uno o varios competidores previamente acordado, con independencia de su formato (presencial o a distancia), lugar y contexto.

Encuentro casual (con competidores): contacto fortuito, no previsto ni agendado, con uno o varios competidores, con independencia de su formato (presencial o a distancia), lugar y contexto.

Información confidencial: cualquier información directamente relacionada con la actividad económica de la empresa, no publicada y de difícil o imposible acceso al público, cuya divulgación pudiera causarle un grave perjuicio a la misma.

Información comercial sensible: a los efectos de la aplicación del derecho de la competencia, tiene la consideración de información comercial sensible aquella que consista en datos individualizados y desagregados sobre variables estratégicas como precios, descuentos, cantidades o volúmenes de venta presentes o futuros. Por el contrario, no suele considerarse especialmente sensible la información sobre datos históricos o presentada de forma agregada.

Joint Venture sin plenas funciones: empresa en participación que no realiza con carácter permanente todas las funciones que se le presuponen a una entidad económica autónoma, por ejemplo, porque no dispone de recursos para funcionar por sí misma en el mercado, sus actividades

no exceden de prestar una función auxiliar a sus empresas matrices o todas sus relaciones comerciales se establecen con éstas últimas.

Normas UNE/EN/ISO: Normas o estándares destinados a ordenar la llevanza de las organizaciones en sus diferentes ámbitos (tecnológicos, productivos, humanos, medioambientales, etc.), aportando un plus de calidad en la gestión y dotando de profesionalidad a los procesos de negocio. A pesar del carácter voluntario de estas normas o estándares, cobran gran importancia en el tráfico económico, pues los altos niveles de exigencia y competitividad a nivel global requieren que las organizaciones necesiten acreditar mayores estándares de calidad en los productos o servicios que ofrecen, para hacer frente a unas necesidades y expectativas, cada vez más rigurosas, por parte de los *stakeholders*.

- Las Normas UNE (“Una Norma Española”), que son elaboradas por la Asociación Española de Normalización (UNE), se aplican y son reconocidas a nivel nacional (ejemplos: UNE 19601, sobre sistemas de gestión de Compliance Penal; UNE 19602, sobre sistemas de gestión de Compliance Tributario).
- Las Normas EN (“Norma Europea”), que son elaboradas por el Comité Europeo de Normalización (CEN), se aplican y son reconocidas a nivel europeo, por lo que, en el caso de España, se lleva a cabo la traslación de las mismas a nivel nacional y al idioma castellano, lo cual se efectúa través de la nomenclatura “UNE-EN”.
- Las Normas ISO (“Estándares Internacionales”), que son elaboradas por la *International Organization for Standardization* (ISO), se aplican y son reconocidas a nivel internacional, por lo que, en el caso de España, se lleva a cabo la traslación de las mismas a nivel nacional y al idioma castellano, lo cual se efectúa a través de las nomenclaturas:
 - “UNE-ISO” (ejemplos: UNE-ISO 37001, sobre sistemas de gestión antisoborno; UNE-ISO 31000, sobre gestión del riesgo; UNE-ISO 37301, sobre sistemas de gestión de Compliance).
 - “UNE-EN ISO” (ejemplos: UNE-EN ISO 9001, sobre sistemas de gestión de la calidad; UNE-EN ISO 14001, sobre sistemas de gestión ambientales; UNE-EN ISO 27001, sobre sistemas de gestión de seguridad de la información).

Organización: GRUPO ELSAMEX (Elsamex Gestión de Infraestructuras S.L., Grusamar Ingeniería y Consulting S.L.U., Control 7 S.A.U., Sevimagen S.A.U., Atenea Seguridad y Medio Ambiente S.A.U. y Elsamex Internacional S.L.).

Profesionales: Son todos los miembros de la Organización, desde la Dirección y el Consejo de Administración, hasta las personas trabajadoras, pasando por los mandos intermedios y los cuerpos de gerencia.

Programa de clemencia: todo programa relativo a la aplicación del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea o una disposición análoga de la legislación nacional según el cual un participante en un cártel, independientemente de las otras empresas implicadas, coopera con la investigación de la autoridad de la competencia, facilitando voluntariamente declaraciones de lo que él mismo conozca del cártel y de su papel en el mismo, a cambio de lo cual recibe, mediante una decisión o un sobreseimiento del procedimiento, la exención del pago de cualquier multa por su participación en el cártel o una reducción de la misma.

Prohibición de contratar: la prohibición de contratar constituye, junto con la sanción administrativa y las eventuales reclamaciones privadas de daños, una de las principales consecuencias que se pueden derivar de la comisión de una infracción en materia de competencia, que no tiene por qué estar vinculada con una conducta que afecte a un procedimiento de contratación pública. Su

imposición supone la imposibilidad de contratar con la totalidad o parte del sector público por un máximo de tres años.

Representante legal: se considera representante legal de una sociedad mercantil de capital aquel sujeto al que la legislación societaria confiere la representación de la misma.

Stakeholders: También denominados como “partes interesadas”, los *stakeholders* son todas aquellas personas u organizaciones que constituyen el público de interés para la Organización, es decir, que se relacionan con las actividades y decisiones de la misma, tales como empleados, directivos, propietarios, accionistas, clientes, proveedores, acreedores, competidores, bancos y entidades financieras, medios de comunicación, Gobierno, organismos y Administraciones Públicas, ONGs, sindicatos, colaboradores, partners, socios de negocio, etc. Siguiendo la terminología de las Normas UNE/EN/ISO, son las personas u organizaciones, externas o internas, que puedan afectar, verse afectadas o percibirse como afectadas por una decisión o actividad de la Organización.

Sujetos infractores: A efectos de la aplicación de las sanciones previstas en la Ley de Defensa de la Competencia, se considerarán sujetos infractores a aquellas personas, físicas (directivos y representantes legales) o jurídicas, que realicen las acciones u omisiones tipificadas como infracciones en dicha Ley.

Unión Temporal de Empresas (UTE): Sistema de colaboración entre empresarios por tiempo cierto, determinado o indeterminado para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro. Sin estar prohibida, la constitución de una UTE puede llegar a ser contraria al derecho de la competencia cuando ésta no resulta objetivamente necesaria para las empresas que la integran. Asimismo, en el contexto de una UTE deben extremarse las precauciones para evitar intercambios indebidos de información que excedan de lo estrictamente necesario atendida la naturaleza de la colaboración.

UNE/CEN/ISO: Son las entidades encargadas de llevar a cabo la creación de estándares técnicos de normalización en el ámbito nacional (UNE: Asociación Española de Normalización), en el ámbito europeo (CEN: Comité Europeo de Normalización) y en el ámbito internacional (ISO: *International Organization for Standardization*). En el caso concreto de España, hasta el año 2017 existía la entidad AENOR (Asociación Española de Normalización y Certificación), la cual desarrollaba las labores de creación de estándares técnicos (normalización) y de evaluación de conformidad con dichos estándares técnicos (certificación). No obstante, en el año 2017 AENOR se separa en dos entidades independientes:

- Asociación Española de Normalización (UNE), encargada de llevar a cabo las labores de creación de estándares técnicos (normalización). Es una de las entidades nacionales de normalización que forma parte de CEN y de ISO.
- AENOR Internacional, encargada de llevar a cabo las labores de evaluación de conformidad con dichos estándares técnicos (certificación), en base a la acreditación previa concedida por ENAC.

CONDUCTAS

Acuerdo horizontal: Acuerdo o práctica concertada entre empresas que operan en el mismo nivel de la cadena de producción o distribución. Los acuerdos horizontales pueden restringir la competencia en especial cuando implican la fijación de precios o el reparto de mercados, o cuando el poder de mercado resultante de la cooperación horizontal surte efectos negativos en el mercado en lo relativo a los precios, la producción, la innovación o la variedad y calidad de los productos. Los acuerdos horizontales pueden afectar a competidores actuales o potenciales.

Acuerdo vertical: Acuerdo o práctica concertada entre dos o más empresas que operan, a efectos del acuerdo, en niveles diferentes de la cadena de producción o distribución y que se refiere a las condiciones en las que las partes pueden comprar, vender o revender determinados bienes o servicios.

Bid rigging: se entiende por “bid rigging” el conjunto de prácticas tendentes a alterar el resultado de una licitación pública, entre ellas, la concertación anticipada entre las empresas licitadoras para acordar los términos de sus ofertas o para no concurrir a una determinada licitación.

Cártel: todo acuerdo o práctica concertada entre dos o más competidores cuyo objetivo consista en coordinar su comportamiento competitivo en el mercado o influir en los parámetros de la competencia mediante prácticas tales como, entre otras, la fijación o la coordinación de precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales, incluso en relación con los derechos de la propiedad intelectual e industrial; la asignación de cuotas de producción o de venta; el reparto de mercados y clientes, incluidas las colusiones en licitaciones, las restricciones de las importaciones o exportaciones o las medidas contra otros competidores contrarias a la competencia.

Intercambio de información: comunicación entre competidores por la que se transmite cualquier información comercial sensible o confidencial, con independencia del formato o canal utilizado. En determinadas circunstancias, los intercambios de información en sí mismos considerados pueden sancionarse como infracciones muy graves de la normativa de competencia.

Posición dominante / Abuso de posición dominante: situación de poder económico que permite a una empresa actuar con independencia de sus competidores, clientes, proveedores y, en última instancia, del consumidor final. La normativa de competencia no prohíbe tener una posición dominante, sino el abuso de dicha posición.

Precio predatorio: conducta por la que una empresa en posición dominante incurre deliberadamente en pérdidas o renuncia a beneficios a corto plazo cuyo objetivo o efecto puede ser excluir o tener probabilidades de excluir a uno o varios de sus competidores reales o potenciales. El mantenimiento de los precios por debajo del LRAIC (“Long Run Average Incremental Costs”) se considerará por lo general parte de una estrategia predatoria.

Recomendación sectorial o colectiva: directrices procedentes de asociaciones sectoriales, corporaciones o cualquier otro foro de agrupación de empresas, por las que se sugiere, recomienda o instruye a sus miembros la realización de conductas o la adopción de estándares determinados. Si bien las recomendaciones son recursos lícitos a disposición de las asociaciones de empresa, su contenido puede resultar problemático cuando prevén medidas que restringen o limitan la competencia en el sector (por ejemplo, repercusión generalizada de un incremento de costes, subida de precios o fijación de descuentos máximos).

Restricción vertical: imposición de condiciones restrictivas de la competencia en el marco de relaciones contractuales entre operadores económicos situados en escalones distintos de la cadena de producción o comercialización. Pueden ser aceptadas si se cumplen determinadas condiciones.

2. INTRODUCCIÓN, FINALIDAD Y OBJETIVOS

La presente “*Política de Defensa de la Competencia*” se configura como la norma fundamental de la Organización en materia de defensa de la competencia como forma de regulación de la actividad económica e instrumento de primer orden para promover la productividad de los factores y la competitividad general de la economía.

El derecho de la competencia comprende el conjunto de normas jurídicas destinadas a asegurar y fomentar la existencia del proceso competitivo en el mercado, de modo que las empresas compitan libremente y en igualdad de oportunidades. Así, el objetivo último de la normativa de competencia es establecer un sistema donde cada agente presente en el mercado tome sus decisiones comerciales de forma independiente, y en el que las empresas no eliminen o restrinjan la competencia por medio de acuerdos o prácticas anticompetitivos.

Las normas de competencia aplicables son las del territorio en el que se produzcan los efectos de las prácticas o actividades comerciales relevantes, con independencia del domicilio de las empresas en cuestión o del derecho aplicable a una relación contractual.

Esta norma ha sido aprobada en consonancia con los principios, valores y normas de conducta recogidos en el Código Ético. Así, este documento incorpora, el deber de sus directivos y profesionales de actuar conforme a los principios éticos de lealtad y buena fe. En lo referente a la competencia leal, el Código Ético establece que la Organización debe evitar cualquier tipo de conducta y procedimiento en contra de la competencia leal.

En concordancia con lo anterior, esta Política establece las normas para la prevención y detección de conductas que podrían infringir la normativa de competencia, y tiene como objetivo promover el pleno cumplimiento de dicha normativa por parte de la Organización. Por ello, la Política incluye todas aquellas situaciones que, por su naturaleza, contexto o sujetos implicados, presenten cualquier riesgo actual o potencial de infracción en el ámbito de competencia.

La Política regula los procedimientos y mecanismos de control internos de la Organización “*ex ante*” para detectar potenciales infracciones en una fase temprana y útil.

3. COMPROMISO FIRME CON EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO

Esta Política y Protocolo de cumplimiento en materia de competencia (la “Política”) es expresión de la cultura ética de cumplimiento que forma parte de los valores de la Organización y formaliza el compromiso absoluto y al más alto nivel de esta con el cumplimiento de la normativa de competencia en todas aquellas jurisdicciones en las que está presente. En este sentido, esta Política y Protocolo constituyen el elemento vertebrador y marco común para el cumplimiento con la normativa de competencia por parte de la Organización.

Por ello, esta Política es de obligado cumplimiento por parte de todos los profesionales y deberá guiar su comportamiento en todos aquellos ámbitos cubiertos por la misma.

Esta Política se inspira e integra en el Sistema de Gestión de Compliance de la Organización y complementa el conjunto de normas internas adoptadas por esta en materia de cumplimiento normativo, en particular, el Código Ético y la Política de Cumplimiento.

4. ÁMBITO DE APLICACIÓN

La presente norma resulta de aplicación y obligado cumplimiento para todos los Profesionales de la Organización, con independencia de:

- Su ubicación geográfica.
- Las funciones realizadas.
- El rol o posición jerárquica ostentada en el seno de la Organización.

Concretamente, esta Política es de aplicación a las siguientes sociedades del grupo:

- Elsamex Gestión de Infraestructuras S.L.
- Grusamar Ingeniería y Consulting S.L.U.
- Control 7 S.A.U.
- Sevimagen S.A.U.
- Atenea Seguridad y Medio Ambiente S.A.U.
- Elsamex Internacional S.L.

5. PRINCIPIOS BÁSICOS

5.1. Competencia Leal

La Organización se compromete a competir de manera justa y leal, respetando las leyes y regulaciones de competencia en todas las jurisdicciones en las que opera.

5.2. Evitar Prácticas Anticompetitivas

La Organización no participa en prácticas anticompetitivas, como acuerdos de fijación de precios, división de mercados, boicot a la competencia, o cualquier otra conducta que pueda perjudicar la competencia leal.

5.3. Información Sensible sobre Competidores

La Organización evita obtener o intercambiar información sensible sobre competidores de manera ilegal o que pueda comprometer la competencia.

5.4. Conformidad con las Leyes Antimonopolio

En la Organización cumple con todas las leyes antimonopolio y de competencia aplicables en todas las jurisdicciones en las que opera.

6. RELACIONES CON COMPETIDORES

En el tráfico económico se producen con frecuencia contactos entre empresas competidoras. Estos contactos pueden dar lugar a beneficios económicos sustanciales, en especial si de la interacción entre empresas competidoras surgen acuerdos de cooperación que combinan actividades, conocimientos o activos complementarios. La cooperación puede ser un medio de compartir el riesgo, ahorrar costes, incrementar las inversiones, agrupar los conocimientos técnicos, aumentar la calidad y variedad de los productos o servicios e impulsar más rápidamente la innovación.

Por otra parte, los contactos entre competidores pueden plantear problemas de competencia. Así ocurre, por ejemplo, cuando las partes acuerdan fijar los precios o la producción o repartirse los mercados, o cuando la cooperación permite a las partes mantener, mejorar o aumentar su poder de mercado y sea probable que ello cause efectos negativos sobre los precios, la producción, la innovación o la variedad y calidad de los productos.

Por ello, la normativa de competencia prohíbe cualquier tipo de acuerdo, decisión o recomendación colectiva, que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia, a excepción de los acuerdos entre empresas que integran una misma unidad económica (por ejemplo, acuerdos entre empresas de la Organización).

Las pautas de comportamiento previstas en este apartado también son de aplicación a los contactos que puedan producirse en el seno del Órgano de Administración de la Organización, cuando los miembros de dichos órganos lo sean también de los consejos de administración o de vigilancia de cualquier otra empresa que opere en los mismos mercados en los que está activa la Organización.

A continuación, se establecen las obligaciones, limitaciones y pautas de comportamiento en las relaciones entre los profesionales de la Organización y empresas competidoras.

6.1. Contactos con competidores

Los profesionales de la Organización deberán actuar de conformidad con la normativa de competencia en todos los encuentros con competidores, tanto si son casuales como anticipados (por ejemplo, reuniones en asociaciones sectoriales, asistencia a ferias o similares).

PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO

En los contactos con competidores, **está prohibido**:

- Participar en conversaciones o decisiones relacionadas con prácticas prohibidas, tales como fijación de precios, reparto de mercados o clientes, o intercambios de información comercial sensible.
- Intercambiar información estratégica en el seno del Órgano de Administración de la Organización en el que participan miembros que, a su vez, ostentan cargos análogos en empresas competidoras de esta.
- Facilitar información (verbalmente o por escrito) a (o aceptarla de) los competidores acerca de la eventual participación en un determinado procedimiento de concurso (público o privado) o sobre las características de las respectivas ofertas.
- Participar en votaciones o acuerdos tendentes a eliminar o prohibir la entrada de nuevos miembros en las asociaciones sectoriales de forma injustificada (*boycott*) y sin consultarlo con el órgano de cumplimiento de la Organización con anterioridad.

- Aceptar y actuar conforme a recomendaciones colectivas por parte de una asociación que tengan el potencial de restringir la competencia entre operadores económicos (entre otras, recomendaciones de precios, de otras condiciones comerciales, y de reparto de mercados).

En los contactos con competidores, **está permitido:**

- Participar en asociaciones sectoriales cuyo objeto sea lícito, tanto de ámbito europeo, como nacional o regional, ya sea adoptando un rol testimonial o más participativo como, por ejemplo, asumiendo responsabilidades directivas, con la previa autorización del órgano de cumplimiento.
- Realizar y participar en estudios generales de mercado, contribuir a (o preparar) estadísticas siempre que sean generales y agregadas con información comercial histórica (esto es, de más de doce meses de antigüedad). En caso contrario debe consultarse con el órgano de cumplimiento.
- Intercambiar, comentar o valorar con competidores información sobre tendencias generalizadas del mercado (esto es, sin ningún tipo de individualización) o valorar normativas aplicables al sector o reformas legislativas que puedan afectar al mismo, pero nunca sobre cuestiones relacionadas con condiciones comerciales (precios, descuentos, condiciones de crédito, costes, inversiones, etc.).

Si, en el marco de un contacto con un competidor se produce una situación de riesgo relevante desde la perspectiva de la normativa de competencia, debe expresarse el desacuerdo con esa situación y, si continúa la discusión, deberá abandonarse la reunión o encuentro e informar al órgano de cumplimiento inmediatamente. A los efectos de la aplicación de la normativa de competencia, la mera asistencia o presencia en una reunión en la que se discuten o acuerdan asuntos en contra de la normativa de competencia se considerará como participación en la conducta anticompetitiva.

ENCUENTROS ANTICIPADOS CON COMPETIDORES

Para aquellos encuentros anticipados con competidores con contenido profesionalmente relevante, deberá recabarse obligatoriamente una autorización previa expresa del órgano de cumplimiento. La petición de autorización deberá incluir la información relevante relativa a dicho encuentro (día, hora, lugar, asistentes, orden del día, contexto y finalidad de la reunión) y una explicación motivada acerca de la necesidad del mismo. A estos efectos, se utilizará el formulario de solicitud de autorización para encuentros anticipados con competidores, incluido como Anexo unido a esta Política.

Si se autoriza el encuentro, con posterioridad al mismo, deberá informarse al órgano de cumplimiento acerca del contenido de ese encuentro, de las decisiones adoptadas y se aportará la documentación oportuna que lo acredite (notas de la reunión y actas, en caso de haberlas). A estos efectos, se utilizará el formulario previsto en el Anexo unido a esta Política.

ENCUENTROS CASUALES CON COMPETIDORES

Tras un encuentro casual con un competidor, deberá informarse al órgano de cumplimiento de toda aquella información relativa a dicho encuentro con contenido profesionalmente relevante (día, hora, lugar, asistentes, contexto y contenido de la conversación) y se aportará la documentación oportuna que lo acredite. Para ello se utilizará el formulario previsto a estos efectos en el Anexo unido a esta Política.

6.2. Acuerdos formales con competidores

Los acuerdos formales entre competidores (como, por ejemplo, acuerdos de subcontratación de competidores, cooperación en I+D, comercialización conjunta, constitución de empresas en participación sin plenas funciones) pueden estar justificados si reúnen las siguientes condiciones de forma cumulativa:

- El acuerdo horizontal debe generar beneficios económicos. Este sería el caso de acuerdos horizontales que conllevan mejoras de eficiencia (por ejemplo, cooperación entre competidores para el desarrollo de un proyecto de I+D).
- Las restricciones derivadas del acuerdo deben ser indispensables para alcanzar las mejoras de eficiencia.
- Los consumidores deben beneficiarse de dichas mejoras.
- El acuerdo no debe eliminar la competencia en una parte sustancial del mercado en cuestión.

Las partes del acuerdo tienen la carga de probar la concurrencia de las cuatro condiciones anteriores.

PAUTAS DE COMPORTAMIENTO

En los acuerdos con competidores, **está prohibido**:

- Participar en un proyecto o acuerdo de cooperación con un competidor sin recabar previamente la autorización del órgano de cumplimiento.
- Intercambiar información estratégica con un competidor o ampliar el alcance de la cooperación (subjetivo, objetivo o temporal) más allá de lo expresamente autorizado por el órgano de cumplimiento.

En los acuerdos con competidores, **está permitido**:

- Participar en un proyecto o acuerdo de cooperación con un competidor en los términos expresamente autorizados por el órgano de cumplimiento.

PROCESO DE INFORMACIÓN INTERNA

Para poder concluir un acuerdo formal con un competidor, deberá recabarse la autorización previa del órgano de cumplimiento, que analizará su compatibilidad con el derecho de la competencia en atención a la naturaleza y alcance de la cooperación.

6.3. Normas específicas relativas a la contratación pública

Las licitaciones públicas constituyen, por definición, un escenario de competencia entre operadores y, como tal, la normativa de competencia resulta plenamente aplicable a las mismas.

Las normas de este apartado serán de aplicación e inspirarán la actuación en todos los procedimientos de contratación pública.

ALTERACIÓN DE LAS LICITACIONES PÚBLICAS

Aquellas prácticas entre competidores tendientes a alterar el juego de la libre competencia en el contexto de una licitación pública (también conocidas como *bid-rigging*) están prohibidas por la normativa de competencia. Los ejemplos más comunes de conductas constitutivas de colusión en la contratación pública o *bid rigging* son las ofertas de cobertura o de acompañamiento, las declinaciones a participar en una licitación pública con motivo de una concertación previa con competidores y la rotación de ganadores.

PARTICIPACIÓN CONJUNTA EN LICITACIONES PÚBLICAS

En el marco de una licitación, dos o más empresas pueden optar por presentar una oferta conjunta. Un recurso habitual para ello es la constitución de Uniones Temporales de Empresas (“UTEs”). Las UTEs son acuerdos de empresas sujetos a los artículos 1 LDC y 101 TFUE. Si bien estos acuerdos no son anticompetitivos *per se*, pueden ser contrarios a la normativa de competencia cuando la concurrencia en UTE no sea “objetivamente necesaria” para que las empresas concurren a la licitación.

Una UTE puede ser objetivamente necesaria cuando las empresas que la conforman, aun estando activas en los mismos sectores o ramas de actividad, no posean la capacidad necesaria para llevar a cabo el proyecto o licitación por sí mismas. Cuando este no es el caso, la participación conjunta podría implicar una práctica restrictiva de la competencia. En algunos casos, una UTE que no sea objetivamente necesaria puede llegar a estar justificada si se acredita que no existe ninguna otra alternativa económicamente viable, que sea menos restrictiva y que permita alcanzar las mismas eficiencias. Por otro lado, la UTE no puede ser un mecanismo válido para intercambiar información comercialmente sensible.

Al margen de las UTEs, la subcontratación de empresas competidoras en el marco de licitaciones públicas (especialmente cuando el contrato se divide en lotes) también presenta riesgos desde la perspectiva de la normativa de competencia, en la medida en que se utilice este mecanismo de colaboración como instrumento para alterar el resultado de la licitación, eludir indebidamente las condiciones que debían regir la contratación o repartir el mercado de la licitación.

Sea cual sea la forma de colaboración por la que se opte, deben extremarse las precauciones para evitar incurrir en intercambios indebidos de información en el contexto de la cooperación.

PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO

En la concurrencia a licitaciones públicas, **está prohibido:**

- Participar en acuerdos o concertaciones con competidores para alterar el funcionamiento competitivo de una licitación pública.
- Acudir, o comprometerse a acudir, a una licitación pública de forma conjunta con un competidor sin que esta concurrencia conjunta haya sido previamente validada por el órgano de cumplimiento.

- Intercambiar información estratégica con competidores acerca de la participación a una licitación pública con carácter previo a su adjudicación. Ello incluye, con carácter no exhaustivo, información relativa a si se va a participar o no en una licitación pública y las condiciones específicas de la oferta técnica o económica que va a presentarse.

En la concurrencia a licitaciones públicas, **está permitido:**

- Participar en una licitación pública de forma conjunta con una empresa competidora cuando ello sea objetivamente necesario para poder participar en la licitación. El análisis de la necesidad de la participación conjunta deberá haber sido previamente validado por el órgano de cumplimiento.
- Hacer uso de los mecanismos legales existentes para garantizar que las licitaciones públicas no incorporan requisitos restrictivos de la competencia; entre otros, a través de la impugnación de pliegos administrativos.
- Poner de manifiesto ante la autoridad competente los indicios disponibles de alteración del funcionamiento de una licitación pública. Asimismo, podrá hacerse uso de los mecanismos legales existentes para cuestionar el resultado de una licitación pública cuando existen indicios fundados de que se ha alterado el proceso competitivo.

PROCESO DE INFORMACIÓN INTERNA

Para poder participar a una licitación pública junto con un competidor, deberá recabarse la autorización previa del órgano de cumplimiento, que analizará su compatibilidad con el derecho de la competencia en atención a las circunstancias específicas de la licitación en cuestión y la naturaleza y alcance de la cooperación.

7. RELACIONES CON PROVEEDORES

Los acuerdos con proveedores constituyen acuerdos verticales a los efectos de la aplicación del derecho de la competencia. El derecho de la competencia prohíbe aquellos acuerdos verticales que impiden, restringen o falsean la competencia en detrimento de los consumidores. Por ello, todo acuerdo con proveedores deberá respetar las normas de competencia aplicables a las relaciones verticales.

PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO

En las relaciones con proveedores, **está prohibido:**

- Alcanzar acuerdos cuyo objeto directo o indirecto sea la limitación (i) del territorio en el que la Organización o sus clientes pueden ofrecer los bienes o servicios objeto del contrato; o (ii) de los clientes a los que la Organización puede vender tales bienes o servicios, sin la previa autorización del órgano de cumplimiento.
- Alcanzar acuerdos que impongan a la Organización compromisos de no competencia, de no captación de empleados o directivos o de exclusividad, sin la previa autorización del órgano de cumplimiento.
- Ampliar el alcance del acuerdo (subjeto, objetivo o temporal) más allá de lo expresamente autorizado por el órgano de cumplimiento.

- Utilizar la relación con un proveedor para obtener o intercambiar información con competidores de la Organización.

En los acuerdos con proveedores, **está permitido**:

- Alcanzar un acuerdo con un proveedor en los términos expresamente autorizados por el órgano de cumplimiento.

PROCESO DE INFORMACIÓN INTERNA

Para poder celebrar un acuerdo con un proveedor, deberá recabarse la autorización previa del órgano de cumplimiento, que analizará su compatibilidad con el derecho de la competencia en atención a los términos previstos del acuerdo, su naturaleza y alcance.

8. RELACIONES CON SUBCONTRATISTAS

Desde la perspectiva del derecho de la competencia, la subcontratación hace referencia a un contratista que proporciona tecnología o equipos a un subcontratista que se compromete a producir con ello ciertos productos o a prestar determinados servicios para el contratista.

El cumplimiento de ciertos subcontratos puede exigir la utilización de conocimientos o equipos específicos que el ordenante debe poner a disposición del subcontratista. Para proteger el valor económico de esos conocimientos y equipos, el ordenante puede imponer determinadas limitaciones a su uso por parte del subcontratista. La evaluación de estas limitaciones y su compatibilidad con el derecho de la competencia deberá efectuarse en función del objeto específico de tales contratos. Son especialmente sensibles los casos en que la empresa subcontratada es un competidor y la subcontratación se produce en un procedimiento de licitación pública.

PROCESO DE INFORMACIÓN INTERNA

Para poder celebrar un acuerdo de subcontratación con un competidor, deberá recabarse la autorización previa del órgano de cumplimiento, que analizará su compatibilidad con el derecho de la competencia en atención a los términos previstos del acuerdo, su naturaleza y alcance.

9. ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO

La posición de dominio se define como situación de poder económico en que se encuentra una empresa y que permite a ésta impedir que haya una competencia efectiva en el mercado de referencia, confiriéndole la posibilidad de comportarse con un grado apreciable de independencia frente a sus competidores, sus clientes y, finalmente, los consumidores.

El hecho de ostentar una posición dominante obedece, en principio, al buen desempeño competitivo de la empresa en el mercado de que se trate. Esta posición de dominio también puede alcanzarse como consecuencia de la posición monopolística conferida por el resultado de un proceso de licitación pública. La normativa de competencia no prohíbe las posiciones de dominio como tal, sino tan solo determinadas prácticas que supongan abusar de tal posición.

PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO

Cuando existe una posición de dominio, **está prohibido**:

- Fijar precios predatorios.
- Imponer precios o condiciones comerciales no equitativas en perjuicio de los clientes o administraciones públicas.
- Fijar precios discriminatorios a clientes o imponerles condiciones desiguales para servicios equivalentes a clientes cuando ello no esté justificado objetivamente.
- Rechazar negociaciones o negarse a suministrar bienes o prestar servicios sin que exista una justificación objetiva para ello.

Cuando existe una posición de dominio, **está permitido**:

- Comportarse en el mercado, incluso en reacción a actuaciones agresivas de competidores, utilizando mecanismos de competencia por méritos.

PROCESO DE INFORMACIÓN INTERNA

En aquellas situaciones en las que la Organización pueda encontrarse en posición de dominio, deberá consultar con el órgano de cumplimiento las pautas a seguir en relación con la compatibilidad con el derecho de la competencia de las ofertas que desee presentar a una licitación pública, así como de las condiciones comerciales que desee aplicar a sus clientes y proveedores.

10. FORMACIÓN, CONCIENCIACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN

Los principios y reglas recogidos en la presente norma serán incluidos dentro de los contenidos de los planes formativos que se lleven a cabo en el seno de la organización.

Estas acciones tendrán la finalidad de formar, concienciar y sensibilizar a los Profesionales, con el objetivo de impulsar a nivel interno una cultura de respeto a la legalidad vigente, al Código Ético y a la normativa interna de la Organización.

En última instancia, esto redundará de manera muy positiva en el funcionamiento interno de la propia Organización, en el correcto desarrollo de los procesos, en la mejora de la competitividad, en el aumento de la transparencia y, especialmente, en el mantenimiento, consolidación y fortalecimiento de la imagen, marca y reputación corporativas, garantizando la confianza de los Profesionales, proveedores, clientes y demás *stakeholders*.

Además de las actividades formativas mencionadas, la Organización podrá emprender otras acciones de formación, concienciación y sensibilización, tales como publicaciones en la Web o en la Intranet, emisión de comunicados internos, incorporación en el tablón de anuncios, etc.

11. DILIGENCIA DEBIDA RELATIVA A LOS PROFESIONALES DE NUEVA INCORPORACIÓN

En aplicación de la presente norma, la Organización asume el compromiso de informar al personal de nueva incorporación de la existencia de la misma, de su contenido y de la obligatoriedad de su cumplimiento.

12. APROBACIÓN

La presente norma es aprobada por el Consejo de Administración.

13. COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN

Sin perjuicio de lo establecido anteriormente para los Profesionales de nueva incorporación, la presente norma se comunicará y difundirá con carácter anual a los Profesionales de la Organización, mediante su distribución digital o física (envío por correo electrónico, publicación en la Intranet, emisión de comunicados internos, incorporación en el tablón de anuncios, etc.).

14. ENTRADA EN VIGOR Y VIGENCIA

La presente norma entra en vigor y está vigente desde el día siguiente al de su comunicación y difusión a los Profesionales de la Organización, de acuerdo con lo previsto en el apartado anterior.

15. COMUNICACIÓN DE DUDAS E INCUMPLIMIENTOS

Los Profesionales de la Organización deberán comunicar a través del Canal Ético (<https://centinela.lefebvre.es/public/concept/1253464?access=9o1vokld%2FNyar2iwB6f8ICQNCNp6gjGIB54%2FzjVJoe0%3D>) cualquier violación, infracción o incumplimiento de la presente norma, lo que dará lugar a la incoación de un expediente de investigación, destinado al esclarecimiento de los hechos.

Asimismo, los Profesionales de la Organización también podrán hacer uso de este Canal para plantear cualquier tipo de duda o cuestión relativa a la aplicación o al contenido de la presente norma.

16. INCUMPLIMIENTO DE LA PRESENTE NORMA

La violación, infracción o incumplimiento de la presente norma dará lugar a la aplicación del Régimen Disciplinario, en concordancia con lo establecido en el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores y en el Convenio Colectivo aplicable.

Lo anterior se entiende sin perjuicio de las posibles responsabilidades civiles o penales que pudieren derivarse.

VERSIÓN	V.01
CÓDIGO	PO – 07

17. CONTROL DE VERSIONES

VERSIÓN	FECHA	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO
V. 01	17/01/2024	Emisión del documento