



Ership
Grupo

PROTOCOLO DE CUMPLIMIENTO EN MATERIA DE DEFENSA DE LA
COMPETENCIA

Índice

| | |
|--|----|
| Introducción | 3 |
| <i>ARTÍCULO 1. COMPROMISO FIRME CON EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO</i> | 3 |
| <i>ARTÍCULO 2. CONTENIDO Y OBJETIVOS</i> | 3 |
| CAPÍTULO I. POLÍTICA DE CUMPLIMIENTO | 3 |
| <i>ARTÍCULO 3. DEFINICIONES</i> | 3 |
| <i>ARTÍCULO 4. OBJETIVOS DE LA NORMATIVA DE COMPETENCIA</i> | 7 |
| <i>ARTÍCULO 5. CONSECUENCIAS DE LAS INFRACCIONES DE LA NORMATIVA DE COMPETENCIA</i> ... | 7 |
| <i>ARTÍCULO 6. RELACIONES CON COMPETIDORES</i> | 8 |
| <i>ARTÍCULO 7. CONTACTOS CON COMPETIDORES</i> | 9 |
| <i>ARTÍCULO 8. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO EN LOS CONTACTOS CON COMPETIDORES</i> | 9 |
| <i>ARTÍCULO 9. ACUERDOS FORMALES CON COMPETIDORES</i> | 10 |
| <i>ARTÍCULO 10. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO EN LOS ACUERDOS CON COMPETIDORES</i> | 10 |
| <i>ARTÍCULO 11. CONTRATACIÓN PÚBLICA</i> | 11 |
| <i>ARTÍCULO 12. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA</i> ... | 11 |
| <i>ARTÍCULO 13. RELACIONES CON PROVEEDORES</i> | 12 |
| <i>ARTÍCULO 14. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO EN LAS RELACIONES CON PROVEEDORES</i> | 12 |
| <i>ARTÍCULO 15. RELACIONES CON SUBCONTRATISTAS</i> | 13 |
| <i>ARTÍCULO 16. ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO</i> | 13 |
| <i>ARTÍCULO 17. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO EN LA POSICIÓN DE DOMINIO</i> | 13 |
| CAPÍTULO II. PUBLICIDAD DEL PROTROCOLO | 13 |
| <i>ARTÍCULO 18. PUBLICACIÓN Y ACCESIBILIDAD</i> | 13 |
| <i>ARTÍCULO 19. COMPROMISO INDIVIDUAL</i> | 14 |
| CAPÍTULO III. MONITORIZACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PROTOCOLO 14 | |
| <i>ARTÍCULO 20. ÓRGANO ENCARGADO</i> | 14 |
| <i>ARTÍCULO 21. FORMACIÓN</i> | 14 |
| <i>ARTÍCULO 22. RÉGIMEN DISCIPLINARIO</i> | 14 |
| CAPÍTULO IV. VIGENCIA Y ACTUALIZACIÓN DEL PROTOCOLO | 14 |

Introducción

ARTÍCULO 1. COMPROMISO FIRME CON EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO

Este Protocolo de cumplimiento en materia de competencia (el “Protocolo”) es expresión de la cultura ética de cumplimiento que forma parte de los valores Grupo ERSHIP y formaliza su compromiso absoluto y al más alto nivel con el cumplimiento de la normativa de competencia. En este sentido, este Protocolo constituye el elemento vertebrador y marco común para el cumplimiento con la normativa de competencia por parte de ERSHIP.

Por ello, este Protocolo es de obligado cumplimiento por parte del personal de dirección y empleados de ERSHIP (sujetos obligados) y deberá guiar su comportamiento en todos aquellos ámbitos cubiertos por la misma.

ARTÍCULO 2. CONTENIDO Y OBJETIVOS

1. El Código de Conducta de ERSHIP incorpora, en el marco de los principios básicos de actuación, el deber de sus directivos y empleados de actuar conforme a los principios éticos de lealtad y buena fe. En lo referente a la competencia leal, el Código de Conducta establece que ERSHIP y sus directivos y empleados deben evitar cualquier tipo de conducta y procedimiento en contra de la competencia leal.
2. En concordancia con lo anterior, este Protocolo 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 ERSHIP. Por ello, el Protocolo 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.

3. Asimismo regula los procedimientos y mecanismos de control internos de ERSHIP “ex ante” para detectar potenciales infracciones en una fase temprana y útil.
4. Este Protocolo no cubre otros ámbitos del derecho de la competencia como la normativa de control de concentraciones y las ayudas de Estado.

CAPÍTULO I. POLÍTICA DE CUMPLIMIENTO

ARTÍCULO 3. DEFINICIONES

Normativa:

1. *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.
2. *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 expiraba el 17 de diciembre de 2021.

3. *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).
4. *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:

1. *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.
2. *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.
3. *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.
4. *Competidor real*: empresa que actúa en el mismo mercado de referencia que otra empresa.
5. *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.
6. *Directivo*: A efectos de la aplicación de la normativa de competencia, se entiende por directivos aquellos sujetos que estén autorizados para tomar decisiones en nombre de la persona jurídica u ostenten facultades de organización y control dentro de la misma. Esta calificación incluiría, en todo caso, a: (a) los representantes legales de la empresa; (b) los que estén autorizados para tomar decisiones en nombre de la persona jurídica (generalmente, los administradores de hecho y derecho); y (c) los que ostenten facultades de organización y control, por ejemplo, aquellos directivos que conformen el comité de dirección u órgano similar.
7. *Empleado*: toda persona que voluntariamente preste sus servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de dirección y organización de ERSHIP.
8. *Encuentro anticipado (con competidores)*:

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

9. *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.
10. *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.
11. *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.
12. *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.
13. *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.

14. *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.
15. *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.
16. *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.
17. *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.

Conductas:

1. *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.
2. *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.
3. *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.
4. *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.
5. *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.
6. *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.
7. *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.

8. *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).
9. *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.

ARTÍCULO 4. OBJETIVOS DE LA NORMATIVA DE COMPETENCIA

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.

ARTÍCULO 5. CONSECUENCIAS DE LAS INFRACCIONES DE LA NORMATIVA DE COMPETENCIA

Sanciones administrativas a la empresa:

1. Las empresas que participan en una infracción del artículo 101 TFUE (o del artículo 1 LDC), ya sea en el marco de un acuerdo horizontal o vertical, pueden ser sancionadas por la autoridad de competencia con multas de hasta el 10% del volumen global de negocios del año inmediatamente anterior. Los acuerdos entre competidores constitutivos de cártel constituyen las vulneraciones más graves de la normativa de competencia, razón por la que suelen conllevar las sanciones más elevadas.

Sanciones a directivos y representantes legales:

Las autoridades de competencia también pueden sancionar a los representantes legales y a los miembros de los órganos de dirección de la empresa implicados en la infracción con multas de hasta 60.000 euros.

Responsabilidad social de los administradores:

Los socios de una compañía involucrada en una conducta infractora podrán exigir

responsabilidad por los daños causados por dichas conductas a los miembros del órgano de administración que hayan participado en la misma, en la medida en que estos daños resulten del incumplimiento de la Ley y también, en su caso, de desatender los deberes inherentes a su cargo.

Daños y perjuicios:

Los competidores, socios comerciales y consumidores y usuarios afectados pueden reclamar el resarcimiento de los daños y perjuicios sufridos como consecuencia de las conductas anticompetitivas en las que haya incurrido la compañía. El montante de los daños y perjuicios puede en ocasiones superar el de las sanciones administrativas.

Responsabilidad penal y laboral:

Las infracciones de la normativa de competencia pueden acarrear también responsabilidad penal tanto para las personas físicas involucradas como para la empresa. Por otro lado, dicha conducta puede conllevar para el empleado consecuencias laborales de tipo disciplinario, tal y como se establece más adelante en el presente Protocolo.

Prohibición de contratar con la Administración Pública:

Las autoridades de competencia están habilitadas para imponer, junto con la correspondiente sanción pecuniaria a la empresa y/o a sus directivos, la prohibición de contratar con cualquier Administración Pública por un período de hasta tres años. Esta medida puede adoptarse incluso cuando la conducta ilícita sancionada no guarde relación con la contratación pública.

Nulidad de los acuerdos adoptados:

La normativa de competencia prevé la nulidad radical de los acuerdos contrarios a la competencia, lo que puede comprometer la relación con terceras empresas y otros operadores presentes en el mercado.

Costes reputacionales y de defensa:

El haber sido sancionado por la comisión de una infracción del derecho de la competencia, e incluso el inicio de una actuación inspectora o de un procedimiento sancionador, en el caso de hacerse público perjudica seriamente la imagen de la empresa en el mercado, lo que puede conllevar la disminución de la demanda, la pérdida de potenciales inversiones o la resolución de contratos por parte de socios comerciales. Por otro lado, la defensa de la empresa en el marco del procedimiento administrativo sancionador y en las posteriores instancias judiciales tiene un gran coste para la empresa a nivel humano y económico.

ARTÍCULO 6. RELACIONES CON COMPETIDORES

1. 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.
2. 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.

3. 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.
4. Las pautas de comportamiento previstas en este apartado también son de aplicación a los contactos que puedan producirse en el seno de los órganos administración de ERSHIP.

ARTÍCULO 7. CONTACTOS CON COMPETIDORES

Los directivos y empleados de ERSHIP 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).

ARTÍCULO 8. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO EN LOS CONTACTOS CON COMPETIDORES

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

1. 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.

2. 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.
3. 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 competente de ERSHIP con anterioridad.
4. 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**:

1. 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 competente de ERSHIP.
2. 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 competente de ERSHIP.

3. 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 a la Unidad de Cumplimiento de ERSHIP 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.

ARTÍCULO 9. ACUERDOS FORMALES CON COMPETIDORES

Los acuerdos formales entre competidores (como, por ejemplo, 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:

- a) El acuerdo horizontal debe generar beneficios económicos, como mejoras en la producción o distribución de los productos o la promoción del progreso técnico o

económico. Este sería el caso de acuerdos horizontales que conlleven mejoras de eficiencia.

- b) Las restricciones derivadas del acuerdo deben ser indispensables para alcanzar las mejoras de eficiencia.
- c) Los consumidores deben beneficiarse de dichas mejoras.
- d) 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.

ARTÍCULO 10. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO EN ACUERDOS CON COMPETIDORES

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

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

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

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

ARTÍCULO 11. CONTRATACIÓN PÚBLICA

1. 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.
2. Las normas de este apartado serán de aplicación e inspirarán la actuación de ERSHIP cuando participe en procedimientos de contratación pública.
3. Aquellas prácticas entre competidores tendentes 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.
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. 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.

ARTÍCULO 12. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO EN CONTRATACIONES PÚBLICAS

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

1. Participar en acuerdos o concertaciones con competidores para alterar el funcionamiento competitivo de una licitación pública.
2. 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 de ERSHIP.

3. 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**:

1. 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 de ERSHIP.
2. Hacer uso de los mecanismos legales existentes para garantizar que las licitaciones públicas no incorporan requisitos restrictivos de la competencia.
3. 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.

ARTÍCULO 13. 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.

ARTÍCULO 14. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO EN RELACIONES CON PROVEEDORES

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

1. Alcanzar acuerdos cuyo objeto directo o indirecto sea la limitación (i) del territorio en el que ERSHIP o sus clientes pueden ofrecer los bienes o servicios objeto del contrato; o (ii) de los clientes a los que ERSHIP puede vender tales bienes o servicios, sin la previa autorización del órgano de cumplimiento de ERSHIP.
2. Alcanzar acuerdos que impongan a ERSHIP compromisos de no competencia, de no captación de empleados o directivos o de exclusividad, sin la previa autorización del órgano de cumplimiento de ERSHIP.
3. Ampliar el alcance del acuerdo (subjetivo, objetivo o temporal) más allá de lo expresamente autorizado por el órgano de cumplimiento de ERSHIP.
4. Utilizar la relación con un proveedor para obtener o intercambiar información de competidores de ERSHIP.

En los acuerdos con proveedores, está

permitido:

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

ARTÍCULO 15. RELACIONES CON SUBCONTRATISTAS

1. 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.
2. 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.

ARTÍCULO 16. ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO

1. 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.
2. 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.

ARTÍCULO 17. PAUTAS GENERALES DE COMPORTAMIENTO POSICIÓN DE DOMINIO

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

1. Imponer precios o condiciones comerciales no equitativas en perjuicio de los clientes o administraciones públicas.
2. Fijar precios discriminatorios a clientes o imponerles condiciones desiguales para servicios equivalentes a clientes cuando ello no esté justificado objetivamente.
3. 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**:

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

CAPÍTULO II. PUBLICIDAD DEL PROTOCOLO

ARTÍCULO 18. PUBLICACIÓN Y ACCESIBILIDAD

La Unidad de Cumplimiento es responsable de la notificación del presente Protocolo a todos los trabajadores del Grupo. Este Protocolo

forma parte del Sistema de Cumplimiento Normativo y es accesible en el gestor documental corporativo

ARTÍCULO 19. COMPROMISO INDIVIDUAL
La Política será objeto de adhesión por parte de todos los directivos, empleados y colaboradores de ERSHIP, presentes y futuros.

CAPÍTULO III. MONITORIZACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DEL PROTOCOLO

ARTÍCULO 20. ÓRGANO ENCARGADO

El cumplimiento de lo dispuesto en el presente Protocolo será supervisado por la Unidad de Cumplimiento.

ERSHIP se compromete asimismo a poner en conocimiento de las Autoridades de Competencia cualquier detección de infracciones muy graves que hayan tenido lugar en contravención directa de las pautas de actuación y compromisos asumidos con el presente Protocolo.

ARTÍCULO 21. FORMACIÓN

Con el fin de garantizar el adecuado conocimiento de las pautas de actuación establecidas en el Protocolo, ERSHIP verificará la asimilación de su contenido a través de las acciones de formación contempladas anualmente en el Plan de Formación.

Se recomienda que, en caso de dudas respecto del contenido del Protocolo o, con carácter general, respecto de la interpretación y aplicación del derecho de la competencia y de las obligaciones que éste impone, se acuda, a la Unidad de Cumplimiento, sin necesidad de esperar a plantearlas en las sesiones formativas que se hayan previsto.

ARTÍCULO 22. RÉGIMEN DISCIPLINARIO

1. La infracción del presente Protocolo comportará la responsabilidad disciplinaria del directivo o empleado

infractor en los términos y condiciones previstos en el convenio colectivo aplicable y demás normativa laboral de aplicación. La medida disciplinaria podrá consistir en la suspensión de empleo y sueldo conforme a lo dispuesto en el artículo 45.1.h) del Estatuto de los Trabajadores o, en caso de incumplimiento grave y culpable, el despido disciplinario conforme a lo establecido en el artículo 54 del Estatuto de los Trabajadores.

2. ERSHIP podrá exigir a los directivos o empleados infractores responsabilidad por los daños causados cuando en la producción de tales daños concurra negligencia grave o cualificada.

CAPÍTULO IV. VIGENCIA Y ACTUALIZACIÓN DEL PROTOCOLO

1. El presente Protocolo y sus eventuales modificaciones tienen carácter obligatorio y, por tanto, deberán ser respetadas por todos los directivos, empleados y colaboradores de ERSHIP desde su fecha de aprobación. La inobservancia o infracción de las obligaciones, principios y pautas de actuación contenidas en el presente Protocolo dará lugar a las responsabilidades disciplinarias que procedan de conformidad con lo dispuesto en el apartado anterior.
2. El presente Protocolo deberá ser revisado siempre que tengan lugar cambios relevantes en el ámbito de actividad u organización de ERSHIP, tales como modificaciones estructurales (fusiones y escisiones), entrada en nuevos mercados, cambio de objeto social, avances jurisprudenciales significativos o reformas legislativas que impacten directa o indirectamente en la aplicación práctica del derecho de la competencia y, por consiguiente, del presente Protocolo.

3. La Unidad de Cumplimiento es el órgano encargado de aprobar cualquier modificación al presente Protocolo. Siempre que como resultado de una revisión se introduzcan cambios relevantes en el presente Protocolo, se procederá a dar a los mismos amplia publicidad.

Este Protocolo fue aprobado en reunión de la Unidad de Cumplimiento de fecha 14 de diciembre de 2023

