



# Política de Libre Competencia



La presente Política de fomento de la libre competencia y, en consecuencia completamente restrictiva de actos que supongan restricciones a esta o fomenten las prácticas colusorias, en los mercados contine los siguientes principios básicos:

- Cox desarrolla su actividad en un mercado de libre competencia, con precios competitivos y en condiciones claras y transparentes, en cada una de las jurisdicciones en que opera.
- Los administradores, directivos y empleados (en adelante los empleados) de la compañía son personalmente responsables del cumplimiento de las normas aplicables a la misma.
- Los empleados no están facultados para llevar a cabo, autorizar ni tolerar conductas que infrinjan las normas de Defensa de la Competencia o la política de Cox al respecto.
- Los empleados deben adoptar medidas razonables para asegurar que otros empleados bajo su autoridad y/o responsabilidad conozcan y cumplan esta política.
- La tolerancia con el incumplimiento es cero; todo empleado que incumpla lo dispuesto en el presente Programa podrá ser sancionado al respecto, incluso con el despido.
- La compañía velará por que todo empleado tenga acceso a la información y al entendimiento de lo dispuesto en el presente Programa y al asesoramiento legal necesario.
- Existe un Canal de Denuncias para que todo empleado pueda poner en conocimiento aquellos comportamientos que indiciariamente fuesen ilícitos o dudosos, para su investigación y resolución.

La normativa aplicable incluye entre otras y de forma meramente enunciativa la siguiente que han sido tenidas en cuenta para la implantación de la presente Política sin perjuicio del necesario contraste que con cada legislación local de aquellas jurisdicciones en las que Cox opere debe llevarse a cabo de manera preventiva:

- ✓ el Reglamento CE 1/2003 de la Unión Europea relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado
- ✓ El Tratado de la Unión Europea
- ✓ La Ley 15/2007 de 3 de julio de Defensa de la Competencia
- ✓ Reglamento de la anterior, según el Real Decreto 261/2008, ambas del Reino de España
- ✓ La U.S. Sherman Act
- ✓ La Clayton Act (y la modificación por la Robinson-Patman Act) de los Estados Unidos de Norteamérica y disposiciones concordantes; La Federal Trade Commission Act, de los EEUU.



## 1. Resumen de los actos anti competencia más relevantes:

Las prácticas anti competencia más relevantes, prohibidas en la mayoría de los países del mundo, son las siguientes:

- **Acuerdos Horizontales:** Cualquier acuerdo entre los competidores para limitar o disminuir la competencia en cualquier aspecto, en particular:
  - Cualquier acuerdo entre competidores para subir, bajar o estabilizar precios o descuentos o para fijar términos o condiciones de venta;
  - Cualquier acuerdo entre competidores para dividir o limitar las ventas a cierto territorio o clientes;
  - Cualquier acuerdo entre competidores para limitar o dividir la producción o venta de un producto;
  - Cualquier acuerdo entre competidores para intercambiar información confidencial/estratégica para facilitar la coordinación del mercado; y
  - Cualquier acuerdo entre competidores para no vender o comprar a un cliente en particular, proveedor o competidor.
  
- **Acuerdos verticales:** Cualquier acuerdo entre operadores comerciales independientes en diferentes niveles para limitar o disminuir la competencia en cualquier aspecto. Más aún, algunos acuerdos verticales pueden tener aspectos horizontales, principalmente cuando estén firmados con una empresa que es, para los propósitos del contrato, un subcontratista, pero en otros contextos, un competidor.
  
- **Comportamiento anticompetitivo de una empresa dominante** (una empresa puede verse como dominante si tiene más de un determinado porcentaje de participación en el mercado) con respecto a otras compañías independientes en diferentes niveles, en particular:
  - La aplicación de condiciones desiguales a transacciones equivalentes de la parte dominante para con otras partes comerciales, así, situándolos en una desventaja competitiva;
  - La negativa a suministrar, sin una justificación objetiva; y
  - Realizar la conclusión de un contrato sujeto a aceptación de otras partes de obligaciones adicionales, las cuales por su naturaleza no tienen conexión con el tema de los contratos.
  
- Los acuerdos pueden ser escritos u orales e incluyen no sólo actos formales sino también actividades informales. Un incumplimiento puede ocurrir si las partes involucradas, por ejemplo, en una reunión informal, expresan su intención de comportarse en una forma en particular. La existencia de un arreglo ilegal puede ser inferida de todas las circunstancias, y puede ser una relación comercial continua entre las partes o una práctica concertada. Por



ejemplo, un arreglo oral informal entre competidores de no vender por debajo de los precios o tarifas del otro, o de compartir información sobre los clientes sería descubierto.

- Los acuerdos entre la matriz y las sucursales o filiales generalmente están excluidos de estas restricciones. Sin embargo, si dos filiales parecen actuar independientemente en el mercado, pero en realidad tienen una política comercial coordinada, tal arreglo podría infringir las leyes de Competencia; se recomienda buscar consejo legal en tales situaciones.

## 2. Zonas de Riesgo

Lo siguiente es una lista no exhaustiva de las áreas de peligro en las cuales los empleados se podrían encontrar.

- Acuerdos con los competidores que resulten en colusión en cuanto a precios, tarifas o cualquier otra condición comercial o que involucre algún elemento de distribución del mercado o asignación de clientes – éstos están claramente prohibidos.
- Reuniones organizadas por clientes que unan a los competidores para negociar futuros contratos de provisión. En tales circunstancias:
  - Debería haber un límite en el intercambio de información entre los competidores en la reunión restringiéndose a lo que es estrictamente necesario para las negociaciones y se deberían evitar acuerdos con competidores sobre precios/términos previamente a esa reunión.
  - Aún si el cliente lo requiere, los competidores deberían evitar proponer ofertas idénticas;
  - Si el comportamiento de los competidores/clientes en dicha reunión genera sospecha de colusión, se deberá seguir inmediatamente el procedimiento de informe establecido en el apartado “Canal de Denuncias”.
- Intercambio de información comercial o planes entre competidores, incluyendo la información de los coeficientes propuestos por los competidores y sus estructuras de costo.
- Los acuerdos que resulten en colusión de ofertas o los acuerdos entre los competidores de no participar en tales ofertas están prohibidos. Cox debe determinar su estrategia/oferta de precio en una base independiente, comercial (es decir, puede fijar precios topes para sí misma más allá de los cuales no se puede ofertar, pero en una forma independiente).
- Reuniones de asociaciones comerciales / contextos de lobby. Las leyes de Competencia no aplican sólo a empresas, sino además a asociaciones comerciales. Estas reuniones no deberían resultar en discusiones en cuánto o cómo acercarse a un cliente en común, si se debiera aplicar variaciones de precio o no, cómo prevenir la entrada de nuevos competidores, etc. Si, como empleado de la empresa, asiste a una reunión de una organización comercial debería objetar si la discusión gira hacia cualquier tema prohibido y abandonar la reunión si la discusión no cesa.



- Es poco probable que Cox sea considerada una empresa dominante en muchos países dada su actual participación en el mercado y la naturaleza fragmentada de muchos mercados, pero podría darse el caso en ciertos nichos de mercado; en el caso en que Cox pueda ser considerada un actor líder en dichos nichos de mercado, deberá consultar con Asesoría Jurídica en cuanto a si hay riesgo de posición dominante.
- Si un empleado de Cox es la fuente del comportamiento de infracción, Cox puede tomar las medidas apropiadas para detener la infracción interna y externamente. Cuánto más rápido pueda reaccionar Cox a una infracción potencial de las leyes de competencia, estarán en mejor posición, la empresa y los empleados, en relación al tratamiento de dicha infracción.
- Es responsabilidad de cada empleado informar cualquier violación aparente de la leyes de Competencia tan pronto como sea posible mediante el informe de dicho asunto al Oficial de Cumplimiento.

### **3. Relación de Conductas ilícitas prohibidas**

- Discutir, comentar o realizar acuerdos, escritos o no, en reuniones ni en otro tipo de actos sociales, con los competidores relacionados con:
  - Precios, tasas, descuentos, tiempo de cambio de precios u otras condiciones comerciales.
  - Asignaciones o restricciones relacionadas con mercados y/o fuentes de provisión (por localización o cliente).
  - Provisión o cronogramas de comercialización.
  - Vetar o boicotear cualquier licenciatario, cliente, competidor o proveedor.
  - Acuerdos de cooperación con competidores.
- Permitir, o buscar acceso, o discutir información comercial confidencial u otra no publicada (como precios; costos de provisión; rentabilidad; estrategia; planes de negocio y comercialización; planes de desarrollo de producto, información sobre clientes)
- Discutir o realizar acuerdos con competidores sobre licitaciones de contratos o procedimientos para responder a las invitaciones a licitaciones. Las referencias a “acuerdos” no se limitan a acuerdos por escrito. Los acuerdos pueden ser escritos u orales e incluyen no sólo acuerdos formales sino también informales y actividades que se puedan inferir de las circunstancias.
- El fraude en licitaciones incluye también la determinación de las partes a concurrir a las mismas o su exclusión, las condiciones de sus propuestas, la fijación de precios y todo intercambio de información respecto a los términos anteriores realizada en condiciones excluyentes respecto a terceros.



- Condicionar la venta de un producto a la adquisición de otro suministrado también por Cox, fuera de los casos en que técnicamente esté justificado; influir o imponer precios de reventa; imponer precios discriminados.
- Adherirse, sin conformidad previa y asesoramiento de Asesoría Jurídica, a ningún tipo de asociación, código, declaración etc ni participar en encuestas o informes estadísticos o similares sin autorización previa.
- Si se tiene evidencia, constancia o sospecha de que un empleado de Cox, competidores, clientes o proveedores están quebrantando las leyes de Competencia debe ser informado a través del Canal de Denuncias.

El **canal de denuncias** de Cox es común para las sociedades controladas por Cox. Se garantiza la confidencialidad del informante, y la transparencia y objetividad del procedimiento de canalización de las denuncias y su resolución. El Procedimiento de Canalización regula en detalle en su proceso correspondiente.

**Entrada en vigor:** El presente documento entra en vigor con su aprobación por el Consejo de Administración y permanecerá vigente hasta su actualización, revisión o derogación. La versión actual, revisión de 29 de septiembre de 2024 es la vigente, aprobada por el Consejo de Administración el 21 de noviembre de 2024. Esta política habrá de mantenerse actualizada y podrá ser para ello revisada anualmente, y de forma extraordinaria, cada vez que se produzcan variaciones en los objetivos estratégicos o legislación aplicable, procediéndose a presentar una propuesta de modificación por parte del director de Cumplimiento a la Comisión de Cumplimiento, y de ahí al Consejo de Administración.

Cox ABG Cox			
Política	• Libre Competencia		
Responsable	• Consejo de Administración		
Área	• Corporativa – Cumplimiento Normativo		
Control de Versión	Fecha / Aprobación	Cambios	
1	29 de septiembre de 2024 / 21-11-2024	majv	