



Guía del Programa de Cumplimiento en materia de Defensa de la Competencia para empleados, dirección y consejeros

El Grupo Cox tiene el serio y firme compromiso de llevar a cabo sus operaciones y negocios conforme al principio ético del cumplimiento y de acuerdo con todas las leyes, convenios y prácticas que le sean aplicables.

Las actividades de la compañía están sujetas a las normas específicas de Defensa de la Competencia, que promueven la competencia entre empresas de manera justa y leal. Estas normas rigen la forma en que los empleados deben actuar con los competidores, proveedores, clientes, socios y cualesquiera otros con un vínculo comercial, escrito o no. Asimismo, dichas normas prohíben determinadas conductas (tales como el reparto de cuotas o fijación de precios) que restrinjan la libre competencia.

Esta Guía, resumen público del programa específico, ofrece un patrón claro de obligado cumplimiento respecto a qué conductas deben observarse en el curso de los negocios y qué otras deben evitarse. La consulta previa al departamento de Asesoría Jurídica es recomendable a fin de contrastar entre otros, que se cumplan con las particularidades propias de las legislaciones locales.

El no cumplimiento de estos principios puede resultar, primero en una investigación que ya de por sí supondrá un daño en la reputación de la compañía y, segundo, posibles sanciones económicas, inhabilitaciones e incluso penas privativas de libertad. Adicionalmente y en la medida en que la acción u omisión de un empleado puede derivar en dichas responsabilidades, la misma podrá estar sujeta a una medida disciplinaria al amparo de la legislación laboral aplicable.

Existe un canal de denuncias al servicio de todos los empleados para poner en conocimiento de la compañía cualquier conducta que incumpla estos principios, que será investigada y resuelta de forma transparente. El nivel de tolerancia con los incumplimientos de cualquier naturaleza es cero.



1.1 El Programa de Cumplimiento contiene los siguientes principios básicos:

- Grupo 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 Grupo 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 para que todo empleado tenga acceso a la información y al entendimiento de lo dispuesto en el presente Programa y al asesoramiento legal necesario.
- El presente Programa será revisado y actualizado en su caso, de forma periódica; debe consultarse la última versión publicada del mismo.
- 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.
- El Consejo de Administración ha facultado especialmente al Oficial de Cumplimiento como responsable del diseño, implantación y ejecución del presente Programa.

1.2 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 anti-competitivo 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.

1.3 Zonas de Riesgo; Guía práctica para los empleados

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. Grupo 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 Grupo 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 Grupo 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 Grupo Cox es la fuente del comportamiento de infracción, Grupo Cox puede tomar las medidas apropiadas para detener la infracción interna y externamente. Cuánto más rápido pueda reaccionar Grupo 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 las leyes de Competencia tan pronto como sea posible mediante el informe de dicho asunto al Oficial de Cumplimiento.

2. Acciones relacionadas con el cumplimiento con las Leyes de Competencia

Las conductas exigidas y las conductas prohibidas a los empleados son:

- Evitar contacto o reuniones con competidores a menos que tenga una razón legítima para hacerlo.
- Discutir cualquier acuerdo propuesto por o con competidores con Asesoría Jurídica, antes de que comiencen las negociaciones, de manera que puedan identificar posibles temas relacionados con las leyes de competencia.
- Evitar pronunciarse sobre políticas internas, cuotas de mercado, posiciones de liderazgo, investigaciones u otros procesos de un organismo o autoridad oficial o judicial.
- Mantener la correspondencia comercial debidamente catalogada y archivada, evitando cualquier comunicación escrita o no al margen de este proceso.

Los contenidos, información y manifestaciones deben ser claros y explícitos evitando siempre dobles interpretaciones, lagunas etc que puedan perjudicar su comprensión.



Conocer previamente la agenda, alcance y temas a tratar en reuniones profesionales o actos comerciales y limitando las discusiones y debates en las mismas a los temas previstos.

Mantener los contenidos de reuniones, actos sociales, conferencias seminarios ferias etc dentro de los parámetros descritos en el presente Programa, dando por terminada cualquier conversación que exceda de este marco anotando de forma exacta lo que fue dicho, e informando en su caso.

Recopilar información de fuentes públicas, medios válidos y legítimos. No aceptar información de o relativa a un competidor, no obtener información mediante medios ilícitos ni inducir a darla.

Obtener asesoramiento para los acuerdos de distribución, de agencia o intermediación, y sus condiciones; en los de fusión, adquisición, agrupaciones y licencias.

Evitar posiciones de dominio o abuso de mercado de hecho o de derecho (en este último caso sin la preceptiva autorización y asesoramiento previo).

2.2 Conductas 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 licenciario, 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 Grupo 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 Grupo Cox, competidores, clientes o proveedores están quebrantando las leyes de Competencia debe ser informado de acuerdo con la sección "Canal de Denuncias".