

# POLÍTICA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA Y DE COMPETENCIA

**ELABORADO****Luciano Daniel Verdi**

Chief Legal &amp; Compliance Officer

**Fátima Ruiz Cárdenas**

Compliance Officer

**FECHA**

Junio 2025

**APROBADO****Pedro Luis Salvado Agapito**

CEO

**FECHA**

19 de junio de 2025

Toda la información recogida en el presente documento tiene carácter confidencial, comprometiéndose el receptor a impedir su divulgación a terceros, limitándose el uso formal de su publicación. El receptor del presente documento se compromete a no copiarlo ni reproducirlo, por sí mismo o por terceras personas, cualquiera que sea el medio o fin a que se destine, sin obtener previamente un permiso escrito de EMPARK.

Solo el documento informático alojado en el servidor de EMPARK es copia controlada. El resto son copias no controladas. Esta documentación en papel puede quedar obsoleta, puede consultar la versión actualizada en el servidor.

## ÍNDICE

---

<b>1. OBJETO</b>	<b>3</b>
<b>2. ALCANCE</b>	<b>4</b>
<b>3. PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN</b>	<b>4</b>
<b>4. NORMATIVA EN ESPAÑA</b>	<b>5</b>
<b>5. NORMATIVA EN PORTUGAL</b>	<b>7</b>
<b>6. NORMATIVA DE LA UNIÓN EUROPEA</b>	<b>9</b>
<b>7. CONCEPTOS GENERALES</b>	<b>9</b>
<b>8. CONDUCTAS</b>	<b>12</b>
<b>9. OBJETIVOS DE LA NORMATIVA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA Y DE COMPETENCIA</b>	<b>14</b>
<b>10. CONSECUENCIAS DE LAS INFRACCIONES DE LA NORMATIVAS</b>	<b>16</b>
<b>España</b>	<b>18</b>
<b>11. RELACIONES CON ENTIDADES PÚBLICAS</b>	<b>19</b>
<b>12. RELACIONES CON COMPETIDORES</b>	<b>20</b>
<b>13. NORMAS ESPECÍFICAS RELATIVAS A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA</b>	<b>26</b>
<b>14. RELACIONES CON PROVEEDORES</b>	<b>29</b>
<b>15. RELACIONES CON SUBCONTRATISTAS</b>	<b>30</b>
<b>16. ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO</b>	<b>31</b>
<b>17. MONITORIZACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA</b>	<b>32</b>
<b>18. CANAL DE DENUNCIAS / WHISTLEBLOWING</b>	<b>33</b>
<b>19. COMUNICACIÓN Y FORMACIÓN</b>	<b>33</b>
<b>20. RESPONSABILIDAD DE LA POLÍTICA</b>	<b>34</b>
<b>21. CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO</b>	<b>34</b>
<b>22. ACTUALIZACIÓN</b>	<b>34</b>
<b>23. ENTRADA EN VIGOR</b>	<b>35</b>

---

## 1. OBJETO

- 1.1. El objeto de la presente política de contratación pública y de competencia (la **"Política"**) es afianzar y desarrollar el compromiso con los principios de transparencia, legalidad, e integridad que exige Empark Aparcamientos y Servicios, S.A.U. así como el resto de las empresas que forman parte del Grupo Empark (**"Empark"**) a la hora de desarrollar su negocio, todo ello con máximo respeto a las leyes, tanto nacionales como internacionales, que le resulten de aplicación.
- 1.2. Esta política de cumplimiento, a la hora de hacer negocios con entidades públicas e intermediarios vinculados a organismos oficiales (**"contratación pública"**) y la **competencia**, es expresión de la cultura ética de cumplimiento que forma parte de los valores de Empark, así como el resto de empresas que forman parte del Grupo Empark, y formaliza el compromiso absoluto y al más alto nivel de Empark con el cumplimiento de la normativa de contratación pública y de competencia en todas aquellas jurisdicciones en las que está presente.
- 1.3. En este sentido, esta Política constituyen el elemento vertebrador y marco común para el cumplimiento con la normativa de contratación pública y de competencia por parte de todas las sociedades del Grupo Empark, sin perjuicio de la adaptación que corresponda según la naturaleza de las actividades que desempeñe cada sociedad.
- 1.4. Por ello, esta Política es de obligado cumplimiento por parte del personal de dirección y empleados del Grupo Empark (sujetos obligados) y deberá guiar su comportamiento en todos aquellos ámbitos cubiertos por la misma.
- 1.5. Esta Política se inspira e integra en el sistema de gestión de riesgos de cumplimiento penal y complementa el conjunto de normas internas adoptadas por Empark en materia de cumplimiento normativo, en particular, el Código Ético y de Conducta, Política de Cumplimiento y Ética, la Política de Prevención de Delitos, Política de Anticorrupción y La Entrega y Aceptación de Regalos, la Política de Riesgos, etc.

## 2. ALCANCE

Las reglas y procedimientos contenidos en esta Política son obligatorias y se aplican a todos los empleados de Empark, colaboradores externos, asesores y terceros que actúen por cuenta de Empark, así como los asociados y contratistas, los proveedores, los empleados de los proveedores.

## 3. PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN

- 3.1.** Esta Política proporciona orientación sobre el programa de cumplimiento y ética en Empark, cuyo objetivo es prevenir el incumplimiento de cualquier obligación de cumplimiento y fomentar una fuerte cultura ética dentro de Empark.
- 3.2.** Los negocios con entidades públicas en todo el mundo, inclusive mediante intermediarios vinculados a organismos oficiales, quedan sujetos a complejos requisitos que con frecuencia son más estrictos que los requisitos para los clientes a nivel particular.
- 3.3.** El Código de Conducta de Empark incorpora un marco general acerca de cómo hacer negocios con entidades públicas e intermediarios vinculados a organismos oficiales, siendo el deber de sus directivos y empleados de actuar conforme a los principios éticos de lealtad y buena fe. Los principios básicos de actuación son:
  - 3.3.1.** La **rectitud** y la **honestidad** en todos los acuerdos que se hagan con funcionarios, organismos, contratistas y subcontratistas oficiales.
  - 3.3.2.** **Competencia leal:** actuar de forma leal, respetando el derecho a la competencia y protegiendo los derechos de usuarios y consumidores en el mercado, evitando cualquier tipo de conducta que pueda ir en contra de la competencia leal.
  - 3.3.3.** Rechazar el uso de **información privilegiada** que pudiera afectar al curso de las negociaciones establecidas.

- 3.3.4.** Hacer negocios de la manera correcta, en todo momento y en todo lugar. Las personas pertenecientes al Grupo Empark deben cumplir con todas las **leyes** y las **políticas** que protegen la integridad de los negocios.
  - 3.3.5.** Rechazar el **soborno** y la **corrupción**.
  - 3.3.6.** Evitar las situaciones en las que los intereses personales podrían influenciar inadecuadamente, o parecer que influyen, el criterio comercial. A esto se le denomina **“conflicto de interés”**.
- 3.4.** En concordancia con lo anterior, esta Política establece las normas para la prevención y detección de conductas que podrían infringir la normativa de contratación pública y de competencia, y tiene como objetivo promover el pleno cumplimiento de dicha normativa por parte del Grupo Empark. 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 contratación pública y de competencia.
- 3.5.** La Política regula los procedimientos y mecanismos de control internos de Empark “ex ante” para detectar potenciales infracciones en una fase temprana y útil.

## **4. NORMATIVA EN ESPAÑA**

- 4.1. Contratos del Sector Público:** Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (“**LCSP**”). La LCSP entró en vigor el 9 de marzo de 2018 se aplica a los expedientes de contratación que se inicien con posterioridad a su entrada en vigor, entendiéndose por su inicio la publicación de la convocatoria de la licitación (o la aprobación de los pliegos en los procedimientos sin publicidad). Los contratos adjudicados antes de la

entrada en vigor de la LCSP se regirán, en cuanto a sus efectos, cumplimiento y extinción, duración y régimen de prórrogas, por la normativa anterior.

- 4.2. Contratos del Sector Público:** La LCSP traspone también la Directiva 2014/23/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, relativa a la adjudicación de contratos de concesión (la “**Directiva de Concesiones**”).
- 4.3. Contratos del Sector Público:** La LCSP, en sus disposiciones adicionales segunda y tercera “Competencias en materia de contratación en las Entidades Locales”, y “Normas específicas de contratación pública en las Entidades Locales”, respectivamente, recoge las normas aplicables en las entidades locales en materia de órganos de contratación y competencias de los mismos.
- 4.4. Contratos del Sector Público:** Para todos aquellos entes, organismos y entidades que, a efectos de contratación, tienen la consideración de Administraciones Públicas les será de aplicación la práctica totalidad de las normas y preceptos de la LCSP, tanto en la preparación como en la adjudicación de los contratos. Asimismo, estarán sujetas a la totalidad de las normas reglamentarias o de desarrollo de la LCSP.
- 4.5. Contratos del Sector Público:** La Constitución (artículo 149.1.18ª) asigna al Estado competencia exclusiva en materia de legislación básica sobre contratos y concesiones administrativas, atribuyendo a las Comunidades Autónomas competencias en materia de desarrollo legislativo.
- 4.6. Contratos del Sector Público:** El Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Sector Público (“**ROLECE**”), regulado en los arts. 337 y sucesivos de la LCSP tiene por función “la inscripción de los datos y circunstancias que resulten relevantes para acreditar las condiciones de aptitud de los empresarios para contratar con las Administraciones Públicas y demás organismos y entidades del sector público, incluidas las facultades de sus representantes y apoderados, así como la acreditación de todo ello ante cualquier órgano de contratación del sector público”.

- 4.7. 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.
- 4.8. Derecho de la Competencia:** Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (“LDC”) 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).

## 5. NORMATIVA EN PORTUGAL

- 5.1. Contratos del Sector Público:** Decreto-Ley 18/2008, de 29 de enero (con sus sucesivos cambios), aprueba el Código de los Contratos Públicos, que establece la disciplina aplicable a la contratación pública y el régimen sustantivo de los contratos públicos que tienen naturaleza de contrato administrativo.
- 5.2. Contratos del Sector Público:** Ordenanza 57/2018, de 26 de febrero, regula el funcionamiento y gestión del portal de contratación pública, denominado "Portal BASE", previsto en el Código de Contratos Públicos (“CCP”) y la aprobación de modelos de datos para transmitir al Portal BASE, a los efectos de las disposiciones del CCP.
- 5.3. Contratos del Sector Público:** Decreto Legislativo Regional 6/2018/M, séptima enmienda al Decreto Legislativo Regional N.º 34/2008 / M, de 14 de agosto, que adapta el Código de Contratos Públicos a la Región Autónoma de Madeira, aprobado por Decreto-Ley N.º 18/2008, de 29 de enero.
- 5.4. Contratos del Sector Público:** Ordenanza 371/2017, 14 de diciembre, establece los modelos de notificación aplicables a los procedimientos precontractuales previstos en el CCP.

- 5.5. Contratos del Sector Público:** Ordenanza 372/2017, 14 de diciembre, define las reglas y términos de presentación de los documentos de calificación.
- 5.6. Contratos del Sector Público:** Decreto-Ley 4/2015, 7 de enero (con sus sucesivos cambios), aprueba el Código de Procedimiento Administrativo.
- 5.7. Contratos del Sector Público:** Ley 96/2015, 17 de agosto, regula la disponibilidad y uso de plataformas electrónicas de contratación pública.
- 5.8. Contratos del Sector Público:** Ordenanza 701-A/2008, de 29 de julio, establece los modelos para el anuncio de los procedimientos precontractuales previstos en el CCP para ser publicados por el Diario de la República.
- 5.9. Contratos del Sector Público:** Ordenanza 701-H/2008 de 29 de julio, y aprueba los contenidos del programa y el proyecto de ejecución, así como los procedimientos y normas a adoptar en la preparación y escalonamiento de los proyectos de obra pública, designados por "instrucciones para la elaboración de proyectos de obra ", y la clasificación de obras por categorías.
- 5.10. Contratos del Sector Público:** Ley 15/2002, de 22 febrero (con sus sucesivos cambios), aprueba el Código del Proceso en los Tribunales Administrativos.
- 5.11. Derecho de la Competencia:** Ley 23/2018, de 5 de junio, regula el derecho a indemnización por infracción del derecho de competencia.
- 5.12. Derecho de la Competencia:** Ley 19/2012, de 8 de mayo (con sus sucesivos cambios), aprueba el nuevo régimen legal en materia de competencia.
- 5.13. Derecho de la Competencia:** Decreto-Ley 67/2012, de 20 de marzo, procede con el establecimiento del tribunal de propiedad intelectual y el tribunal de competencia, regulación y supervisión, tribunales con

jurisdicción territorial nacional para tratar asuntos relacionados con la propiedad intelectual y la competencia, regulación y supervisión.

## 6. NORMATIVA DE LA UNIÓN EUROPEA

- 6.1. Directiva “Whistleblowing”:** 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 diciembre de 2021.
- 6.2. 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.

## 7. CONCEPTOS GENERALES

- 7.1. 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.
- 7.2. 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, y en Portugal es la Autoridad de la Competencia.

- 7.3. 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.
- 7.4. Competidor real:** empresa que actúa en el mismo mercado de referencia que otra empresa.
- 7.5. 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.
- 7.6. 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.
- 7.7. Empleado:** toda persona que voluntariamente preste sus servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de dirección y organización del Grupo Empark.

- 7.8. Encuentro anticipado (con competidores):** contacto con uno o varios competidores previamente acordado, con independencia de su formato (presencial o a distancia), lugar y contexto.
- 7.9. 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.
- 7.10. 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.
- 7.11. 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.
- 7.12. 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 estas últimas.
- 7.13. 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.

- 7.14. 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.
- 7.15. Representante legal:** se considera representante legal de una sociedad mercantil aquel sujeto al que la legislación societaria confiere la representación de la misma.
- 7.16. 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.
- 7.17. 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 esta 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.

## 8. CONDUCTAS

- 8.1. 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.

- 8.2. 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.
- 8.3. 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.
- 8.4. 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.
- 8.5. 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.

- 8.6. 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.
- 8.7. 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.
- 8.8. 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).
- 8.9. 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.

## **9. OBJETIVOS DE LA NORMATIVA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA Y DE COMPETENCIA**

- 9.1.** El objeto de la normativa de contratación pública es la regulación de la contratación del sector público en su conjunto con la finalidad de garantizar que dicha contratación se ajusta a los principios siguientes.
- 9.1.1.** Libertad de acceso a las licitaciones.
  - 9.1.2.** Publicidad y transparencia de las mismas. La oscuridad impide el control en todos los sentidos, porque ya no hablamos solo de controles internos, externos, los realizados por los órganos encargados de la resolución del recurso especial y los tribunales de justicia. También hablamos del derecho de todos los ciudadanos a saber cómo se utilizan los fondos públicos, de los que son dueños, y a conocer, no solo qué servicios se prestan, sino cómo se prestan esos servicios.
  - 9.1.3.** No discriminación en igualdad de trato entre candidatos.
  - 9.1.4.** Conexión con el objetivo de estabilidad presupuestaria y control del gasto.
  - 9.1.5.** Integridad.
  - 9.1.6.** Eficiente utilización de los fondos destinados a la realización de obras, adquisición de bienes y contratación de servicios, mediante la exigencia de definición previa de necesidades a satisfacer.
  - 9.1.7.** Salvaguarda de la libre competencia.
  - 9.1.8.** Elección de la oferta económicamente más ventajosa.
- 9.2.** 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.

- 9.3.** Las normas de contratación pública y 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.
- 9.4.** El Grupo Empark opera en diferentes países, por lo que todos sus directivos y empleados están obligados a cumplir la legislación de contratación pública y de competencia aplicable. Esta tiene carácter de orden público y, por tanto, se entenderá con independencia de la normativa que se aplique a la actividad de la sociedad que participe en una conducta concreta o la legislación aplicable a un contrato según el acuerdo entre las partes.
- 9.5.** Los programas de cumplimiento normativo o programas de cumplimiento han experimentado un auge significativo en los últimos años. En el ámbito de las normas de contratación pública y defensa de la competencia, el impulso definitivo de los programas de cumplimiento viene de la mano de dos importantes novedades legislativas: la prohibición de contratar con las administraciones públicas prevista en la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público para infracciones graves de la LDC; y la adopción de la Directiva “Whistleblowing”. Esta Política trae causa de estas normas, así como de la adopción y publicación de la Guía de Programas de Cumplimiento en relación con la Defensa de la Competencia de la CNMC, de 10 de junio de 2020.

## **10. CONSECUENCIAS DE LAS INFRACCIONES DE LA NORMATIVAS**

### **Normas comunes a España y Portugal**

- 10.1. Norma de la competencia:** Sanciones administrativas a la empresa: 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.

**10.2. Norma de la contratación pública y de la competencia:**

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.

**10.3. Norma de la competencia:**

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.

**10.4. Norma de la contratación pública y de la competencia:**

Responsabilidad penal y laboral: Las infracciones de la normativa de contratación pública y de competencia pueden acarrear también responsabilidad penal tanto para las personas físicas involucradas como para la empresa (delitos de manipulación de licitaciones públicas, alteración de los precios, corrupción entre particulares, cohecho, etc.). Por otro lado, dicha conducta puede conllevar para el empleado consecuencias laborales de tipo disciplinario, llegando incluso al despido, tal y como se establece más adelante en la presente Política.

**10.5. Norma de la contratación pública y de la competencia:**

Nulidad de los acuerdos adoptados: La normativa de competencia prevé la nulidad

radical de los acuerdos contrarios a la norma contratación pública y la competencia, lo que puede comprometer la relación con terceras empresas y otros operadores presentes en el mercado.

**10.6. Norma de la contratación pública y de la competencia:** 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 (dedicación de personal propio) y económico (defensa legal).

## España

**10.7. Norma de la competencia:** 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.

**10.8. Norma de la contratación pública y de la competencia:** Prohibición de contratar con la Administración Pública: Las autoridades 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 o, en determinados casos, de cinco años. Esta medida puede adoptarse incluso cuando la conducta ilícita sancionada no guarde relación con la contratación pública.

## Portugal

**10.9. Norma de la competencia:** Sanciones a personas físicas (directivos y representantes legales): Las autoridades de competencia también

pueden sancionar las personas físicas implicados en la infracción con multas de hasta el 10% de la remuneración anual recibida en el año inmediatamente anterior o hasta 5.100 euros, conforme el tipo de infracción.

- 10.10. Norma de la contratación pública y de la competencia:** Prohibición de contratar con la Administración Pública: Las autoridades 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 dos años. Esta medida puede adoptarse incluso cuando la conducta ilícita sancionada no guarde relación con la contratación pública.

## 11. RELACIONES CON ENTIDADES PÚBLICAS

- 11.1.** La Administración Pública establecerá una serie de condiciones y los procedimientos de adjudicación para todas aquellas empresas que deseen participar en un proceso de contratación con organismos públicos, debiendo respetarse las mismas en todo caso.
- 11.2.** Las personas involucradas por parte del Grupo Empark deben localizar y revisar las directrices y normativas locales de directrices y reglamentos locales de contratación y, si es necesario, consultar con el Departamento de Cumplimiento para evitar cualquier violación de dichas leyes.
- 11.3.** Nunca debe buscar información no pública o información privilegiada que no sea pública y que viole dichas normas.
- 11.4.** El Grupo Empark opera en otros países, por lo que todos sus directivos y empleados están obligados a cumplir la legislación de contratación pública aplicable. Esta tiene carácter de orden público y, por tanto, se entenderá con independencia de la normativa que se aplique a la actividad de la sociedad que participe en una conducta concreta o la legislación aplicable a un contrato según el acuerdo entre las partes.

- 11.5.** Durante el proceso de licitación, existen normas estrictas sobre los conflictos de intereses y las interacciones y comunicaciones con los funcionarios que participan en el proceso de licitación, siendo obligación de la empresa involucrada en dicho proceso de licitación el respetar las mismas.
- 11.6.** Durante el proceso de licitación, las personas correspondientes del Grupo Empark no debe realizar ningún tipo de entrega de regalos o ejercicios similares con ningún funcionario o cualquier otra persona que participe en el proceso de licitación.
- 11.7.** Durante el proceso de licitación, las empresas correspondientes del Grupo Empark deben evitarse las conductas tendentes a realizar un Cartel o Bid-rigging, así como los Acuerdos horizontales y verticales durante el proceso de licitación.
- 11.8.** El Grupo Empark debe utilizar durante el proceso de licitación, únicamente información pública, o que se haya obtenido de forma lícita y transparente, evitando el todo caso contar con información sensible o confidencial.
- 11.9.** Todas las decisiones empresariales en las que participe Empark deben basarse en el mérito. Ningún empleado de Empark ni ningún tercero que actúe en nombre de Empark debe ejercer una influencia indebida sobre los funcionarios del gobierno.

## **12. RELACIONES CON COMPETIDORES**

- 12.1.** 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.

- 12.2.** 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.
- 12.3.** 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 (por ejemplo, acuerdos entre empresas del Grupo Empark).
- 12.4.** Las pautas de comportamiento previstas en este apartado también se aplican a los contactos que puedan producirse en el seno de los órganos de administración de Empark o de otras sociedades del Grupo Empark, 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 activo el Grupo Empark.
- 12.5.** A continuación, se establecen las obligaciones, limitaciones y pautas de comportamiento en las relaciones entre los empleados y directivos del Grupo Empark y empresas competidoras.

### **Contactos con competidores**

- 12.6.** Los directivos y empleados del Grupo Empark 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).

**12.7. Pautas generales de comportamiento:** En los contactos con competidores, está prohibido:

- 12.7.1.** 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.
- 12.7.2.** Intercambiar información estratégica en el seno de un órgano de administración de una empresa del Grupo Empark en el que participan miembros que, a su vez, ostentan cargos análogos en empresas competidoras de las sociedades del Grupo Empark.
- 12.7.3.** Facilitar información (verbalmente o por escrito) 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.
- 12.7.4.** 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 Empark con anterioridad.
- 12.7.5.** 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).

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

- 12.8.1.** 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 Empark.

**12.8.2.** 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 Empark.

**12.8.3.** 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.).

**12.9.** 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 los servicios legales de Empark 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**

**12.10.** Para aquellos encuentros anticipados con competidores con contenido profesionalmente relevante, deberá recabarse obligatoriamente una autorización previa expresa de los órganos de cumplimiento competentes de la sociedad del Grupo Empark a la que pertenezca la persona o personas que vayan a participar de dicho encuentro.

- 12.11.** 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.
- 12.12.** Si se autoriza el encuentro, con posterioridad al mismo, deberá informarse al órgano de cumplimiento competente 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**

- 12.13.** Tras un encuentro casual con un competidor, deberá informarse a los órganos de cumplimiento competentes de la sociedad del Grupo EMPARK a la que pertenezca la persona o personas que hayan intervenido en el encuentro 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.

### **Acuerdos formales con competidores**

- 12.14.** 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:
  - 12.14.1.** 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 conllevan mejoras de eficiencia (por

ejemplo, cooperación entre competidores para el desarrollo de un proyecto de I+D).

- 12.14.2.** Las restricciones derivadas del acuerdo deben ser indispensables para alcanzar las mejoras de eficiencia.
- 12.14.3.** Los consumidores deben beneficiarse de dichas mejoras.
- 12.14.4.** El acuerdo no debe eliminar la competencia en una parte sustancial del mercado en cuestión.

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

### **Pautas generales de comportamiento**

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

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

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

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

### **Proceso de información interna**

- 12.19.** Para poder concluir un acuerdo formal con un competidor, deberá recabarse la autorización previa del órgano de cumplimiento competente de Empark, que analizarán su compatibilidad con el

derecho de la competencia en atención a la naturaleza y alcance de la cooperación.

## **13. NORMAS ESPECÍFICAS RELATIVAS A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA**

- 13.1.** 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.
- 13.2.** Las normas de este apartado serán de aplicación e inspirarán la actuación de todas aquellas sociedades del Grupo Empark que participen en procedimientos de contratación pública.

### **Alteración de las licitaciones públicas**

- 13.3.** 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.
- 13.4.** 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**

- 13.5.** En el marco de una licitación, dos o más empresas pueden optar por presentar una oferta conjunta.

En España, un recurso habitual para ello es la constitución de una UTE. La UTE es un acuerdo 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.

**13.6.** 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.

**13.7.** 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.

### **Pautas generales de comportamiento**

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

**13.8.** Participar en acuerdos o concertaciones con competidores para alterar el funcionamiento competitivo de una licitación pública.

- 13.9.** 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 Consejo de Administración de Empark.
- 13.10.** 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, las posibles mejoras ofertadas, etc.

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

- 13.11.** Participar en una licitación pública de forma conjunta con una empresa competidora cuando ello sea objetivamente necesario para poder participar en la licitación.
- 13.12.** El análisis de la necesidad de la participación conjunta deberá haber sido previamente validado por del Consejo de Administración de Empark.
- 13.13.** 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 en caso de ser necesario o mediante aclaraciones al órgano de contratación.
- 13.14.** Poner de manifiesto ante la autoridad competente los indicios disponibles de alteración del funcionamiento de una licitación pública.
- 13.15.** 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**

- 13.16.** Para poder participar a una licitación pública junto con un competidor, deberá recabarse la autorización previa del Consejo de

Administración Empark, que analizarán 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.

## 14. RELACIONES CON PROVEEDORES

**14.1.** 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**:

**14.2.** Alcanzar acuerdos cuyo objeto directo o indirecto sea la limitación (i) del territorio en el que Empark o sus clientes pueden ofrecer los bienes o servicios objeto del contrato; o (ii) de los clientes a los que Empark puede vender tales bienes o servicios, sin la previa autorización del órgano de cumplimiento competente de Empark.

**14.3.** Alcanzar acuerdos que impongan a Empark compromisos de no competencia, de no captación de empleados o directivos o de exclusividad, sin la previa autorización del órgano de cumplimiento competente de Empark.

**14.4.** Ampliar el alcance del acuerdo (subjetivo, objetivo o temporal) más allá de lo expresamente autorizado por el órgano de cumplimiento competente de Empark.

**14.5.** Utilizar la relación con un proveedor para obtener o intercambiar información con competidores de Empark.

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

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

### **Proceso de información interna**

**14.7.** Para poder celebrar un acuerdo con un proveedor, deberá recabarse la autorización previa del órgano de cumplimiento competente de Empark, que analizará su compatibilidad con el derecho de la competencia en atención a los términos previstos del acuerdo, su naturaleza y alcance. Esto será solo para acuerdos verticales que impiden, restringen o falsean la competencia en detrimento de los consumidores.

## **15. RELACIONES CON SUBCONTRATISTAS**

**15.1.** 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.

**15.2.** El cumplimiento de ciertos subcontratos puede exigir la utilización de conocimientos o equipos específicos que el ordenante debe poner a disposición del subcontratista.

**15.3.** Para proteger el valor económico de esos conocimientos y equipos, el ordenante puede imponer determinadas limitaciones a su uso por parte del subcontratista.

**15.4.** La evaluación de estas limitaciones y su compatibilidad con el derecho de la competencia deberá efectuarse en función del objeto específico de tales contratos.

- 15.5.** 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

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

## 16. ABUSO DE POSICIÓN DE DOMINIO

- 16.1.** La posición de dominio se define como situación de poder económico en que se encuentra una empresa y que permite a esta 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.
- 16.2.** El hecho de ostentar una posición dominante obedece, en principio, al buen desempeño competitivo de la empresa en el mercado de que se trate.
- 16.3.** Esta posición de dominio también puede alcanzarse como consecuencia de la posición monopolística conferida por el resultado de un proceso de licitación pública.
- 16.4.** 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:**

- 16.5.** Fijar precios predatorios.

- 16.6.** Imponer precios o condiciones comerciales no equitativas en perjuicio de los clientes o administraciones públicas.
- 16.7.** Fijar precios discriminatorios a clientes o imponerles condiciones desiguales para servicios equivalentes a clientes cuando ello no esté justificado objetivamente.
- 16.8.** 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**:

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

### **Proceso de información interna**

- 16.10.** En aquellas situaciones en las que Empark pueda encontrarse en posición de dominio, deberá consultar con el órgano de cumplimiento competente de Empark 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.

## **17. MONITORIZACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA**

- 17.1.** Empark cuenta con el Comité de Inversiones y un órgano interno de Compliance y Ética, como órgano responsable de velar por y supervisar el cumplimiento de esta Política.
- 17.2.** El Comité de Inversiones o en su caso el Consejo de Administración tiene también los objetivos de la revisión de las operaciones de

adquisición, arrendamiento, concursos públicos, su análisis y la toma de decisiones sobre la continuación con la misma. Este comité revisa todas las operaciones cuyo valor sea inferior a cinco millones de euros, las operaciones de valor superior deberán ser revisada por el Consejo de Administración.

- 17.3.** En este sentido, dada su función de supervisión, el Comité de Inversiones está dotado de autoridad e independencia, lo que le permite actuar por iniciativa propia y con plena autonomía del resto de la organización.
- 17.4.** El funcionamiento y las responsabilidades de este Comité se recogen en su mandato, que está disponible en la página web de la compañía: <https://www.empark.com/es/buen-gobierno/>.

## 18. CANAL DE DENUNCIAS / WHISTLEBLOWING

- 18.1.** Nuestra misión se centra en fomentar comportamientos éticos y salvaguardar la reputación de nuestra compañía a través de la colaboración de las personas que la integran.
- 18.2.** Si tiene conocimiento de posibles actuaciones o hechos que pudieran ser constitutivos de infracción a los efectos de esta Política y que puedan afectar a las personas o a nuestra reputación, es importante que lo comunique a través del canal de denuncias interno: <https://telpark.trusty.report/>. Esto incluye desde denuncias graves sobre normas, conducta o irregularidades financieras, hasta posibles acciones ilícitas.
- 18.3.** Este canal es totalmente anónimo y garantiza la confidencialidad y protección de quienes lo utilizan de buena fe, buscando el interés de la empresa y del público. Juntos crearemos una empresa ética de la que pueda estar orgulloso.

## 19. COMUNICACIÓN Y FORMACIÓN

- 19.1.** La Política podrá ser puesta a disposición de todos los grupos de interés de Empark, tanto a nivel interno como externo y será objeto de

las adecuadas acciones de comunicación, formación y sensibilización para su oportuna comprensión y puesta en práctica en toda la organización.

- 19.2.** Todos los empleados deben recibir formación sobre sus responsabilidades en relación con la legislación sobre la contratación pública y de competencia.

## **20. RESPONSABILIDAD DE LA POLÍTICA**

- 20.1.** El director general y el equipo de cumplimiento tienen la responsabilidad general de la aplicación de esta política y de determinar los procesos administrativos que deben seguirse y el formato de los registros que deben conservarse.

- 20.2.** Empark se compromete a asignar recursos específicos para asegurar la implementación efectiva de la Política.

## **21. CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO**

- 21.1.** El incumplimiento del presente Política puede conllevar la imposición de una serie de sanciones, todo ello a fin de que el presente documento pueda ser eficaz, toda vez que, si el incumplimiento no es sancionado, la Política perdería, en gran parte, su razón de ser.

- 21.2.** Además de las consecuencias enumeradas en el apartado 10, cualquier incumplimiento de esta Política se tratará como una falta disciplinaria grave.

## **22. ACTUALIZACIÓN**

El Departamento de Cumplimiento revisará periódicamente el contenido de esta Política, asegurándose de que recoge las recomendaciones y mejores prácticas en vigor en cada momento y llevará a cabo las

modificaciones y actualizaciones que contribuyan a su desarrollo y mejora continua.

## **23. ENTRADA EN VIGOR**

El presente documento, así como las normas contenidas en el mismo será de inmediata aplicación para todos los trabajadores del Grupo Empark independientemente del cargo jerárquico que ocupen.