

Elaborado y revisado por:
Comité de CumplimientoAprobado por:
El Órgano de Administración

PROTOCOLO DE SEGUIMIENTO DE ENCUENTROS Y CONTACTOS CON COMPETIDORES Y CON LA ADMINISTRACIÓN

CONTROL DE MODIFICACIONES

MODIFICACIÓN	MOTIVO DEL CAMBIO
Ed. 1	Aprobación del documento

ÍNDICE

1. OBJETO	3
2. ALCANCE	3
3. RIESGOS EN LAS RELACIONES CON COMPETIDORES Y COMPORTAMIENTO ESPERABLE	3
3.1. Riesgos en las relaciones con competidores	3
3.2. Pautas de comportamiento	6
4. RIESGOS EN LAS RELACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN Y COMPORTAMIENTO ESPERABLE	7
5. PAUTAS DE ACTUACIÓN A SEGUIR POR LAS PERSONAS OBLIGADAS	9
5.1. Obligación de informar acerca del encuentro	9
5.2. Seguimiento por parte del órgano de cumplimiento	10
6. INCUMPLIMIENTO	10
ANEXO	11

1. OBJETO

IRIDIUM CONCESIONES DE INFRAESTRUCTURAS, S.A. (en adelante “**IRIDIUM**” o “la Compañía”) y sus sociedades filiales (conjuntamente denominadas “Grupo Iridium”) forman parte del Grupo de empresas cuya matriz es ACS Actividades de Construcción y Servicios, S.A. (“**Grupo ACS**”)

Por esta razón, los miembros de la organización (miembros de los órganos de administración, personal directivo y demás personas trabajadoras) de Grupo Iridium deben cumplir el Código de Conducta de ACS en el que se establecen los principios éticos básicos que deben seguir todas sus personas trabajadores y personal directivo.

Sin perjuicio de ello, IRIDIUM cuenta con su propio Código de Conducta, en el que se reflejan las particularidades de la actividad que desarrolla la Compañía. Asimismo, IRIDIUM mantiene su compromiso absoluto y al más alto nivel con el cumplimiento de la normativa de defensa de la competencia, compromiso que todos los miembros de la organización deben respetar.

En este contexto, y de conformidad con lo previsto en la *Política y protocolo de cumplimiento en materia de competencia de ACS*, el presente Protocolo tiene por objeto (i) establecer pautas de actuación claras en las relaciones con competidores y con las entidades públicas, y (ii) garantizar el cumplimiento de la normativa de defensa de la competencia y prevenir potenciales infracciones, regulando la obligación específica de comunicar de manera detallada al órgano de cumplimiento competente cualquier encuentro en el que se haya podido desarrollar una conducta contraria a la normativa de defensa de la competencia.

2. ALCANCE

El presente Protocolo es de aplicación a todos los miembros de los órganos de administración, personal directivo y demás personas trabajadoras de Grupo Iridium, que mantienen relación con las empresas de Grupo Iridium, con independencia de la naturaleza jurídica de su relación.

Asimismo, resultará de aplicación para aquellas personas que actúen dentro y ante otras entidades en nombre y representación de IRIDIUM, quienes, en ese caso, y dentro de sus competencias, deberán promover la aplicación de los principios contenidos en la misma.

3. RIESGOS EN LAS RELACIONES CON COMPETIDORES Y COMPORTAMIENTO ESPERABLE

3.1. Riesgos en las relaciones con competidores

Las principales conductas de riesgo en el marco de encuentros y contactos con competidores son (i) la planificación y ejecución de acuerdos y/o prácticas anticompetitivas, y (ii) el intercambio de información comercial considerada sensible desde el punto de vista del derecho de la competencia.

¿Se prohíbe cualquier contacto con competidores?

El artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (“LDC”) y el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea no prohíben hablar con competidores, ni tampoco intercambiar información con otras empresas. No obstante, lo que dichas normas sancionan es el intercambio de información comercial sensible entre competidores con el objeto o efecto de impedir, restringir o falsear la competencia.

¿Qué informaciones se consideran comercialmente sensibles?

A estos efectos, se considera “información comercial sensible” toda aquella información no pública de carácter estratégico que permita al destinatario conocer o anticipar la conducta de la empresa en el mercado, por ejemplo, información no incluida en la memoria anual de Grupo ACS o en sus cuentas anuales.

Por regla general, los datos recientes tienen un carácter más sensible que los datos históricos y los datos presentados de forma desagregada y detallada son más sensibles que los datos agregados.

Entre los ejemplos de datos que normalmente se considerarán sensibles desde la perspectiva de competencia cabe destacar:

- Precios actuales o futuros, incluidos descuentos, rebajas, promociones y demás términos de una oferta económica a una licitación;
- Precios aplicados recientemente y, en todo caso, durante el último año;
- Términos técnicos de una oferta futura a una licitación;
- Cifras de ventas, datos de coste o márgenes;
- Cuotas de mercado, datos sobre capacidad y sistemas de producción, salvo que resulte justificado conforme a lo previsto en el *Protocolo en materia de constitución de consorcios con competidores de Iridium*;
- Identidad de proveedores estratégicos;
- Información sobre tecnologías de fabricación, derechos de propiedad intelectual o industrial o conocimientos técnicos, salvo que resulte justificado conforme a lo previsto en el *Protocolo en materia de constitución de consorcios con competidores de Iridium*;
- Estrategias comerciales futuras, incluida la intención de concurrir o no a una licitación o de presentar ofertas en relación con un contrato determinado, salvo que cumplan los requisitos previstos en el *Protocolo en materia de constitución de consorcios con competidores de Iridium*;
- En ningún caso podrá comunicarse a un competidor la intención de concurrir o no a una licitación si no se está valorando concurrir en Consorcio o no se concurriría en Consorcio junto con dicho operador;
- Condiciones de demanda o suministro o indicadores financieros, salvo que cumplan los requisitos previstos en el *Protocolo en materia de constitución de consorcios con competidores de Iridium*;
- Estrategias, presupuestos, planes o políticas de negocio o de marketing;
- Planes de expansión o contratación de negocio, o planes de acceso a nuevos mercados o de retirada de un mercado en el que IRIDIUM o sus competidores operan actualmente;

El mero intercambio de esta información constituye una infracción muy grave de la normativa de defensa de la competencia, sancionable con una multa de hasta el 10% del volumen de negocios total mundial que la empresa infractora obtuvo en el ejercicio anterior al de la imposición de la sanción, y ello sin que se requiera que las empresas involucradas hayan hecho un uso efectivo de la información intercambiada.

¿Esa prohibición se aplica en todos los contextos?

La prohibición rige para todos los contextos en los que pueda producirse el intercambio de información comercial sensible, por lo que habrá que prestar especial atención a la información que pudiera eventualmente facilitarse a una empresa competidora en el marco de:

- Reuniones de asociaciones sectoriales.
- Foros formales e informales de encuentro con competidores (congresos, jornadas).
- Constitución de una empresa en participación, Unión Temporal de Empresas (UTE) o consorcio junto con una empresa competidora.
- Subcontratación de o por competidores en el marco de la ejecución de un contrato.
- Negociaciones en el marco de operaciones de concentración (adquisición o ventas de determinados activos, fusiones entre empresas).
- Colaboración con competidores para la elaboración de estudios de mercado u otros proyectos de interés común para el sector.
- Proyectos de cooperación con competidores (I+D, producción y/o compra conjunta).

Existe el riesgo de que competidores de IRIDIUM puedan obtener información comercial sensible acerca de IRIDIUM por medio de intermediarios como asesores o entidades financieras. Por ello, en caso de contactos informales con asesores de otros consorcios o entidades financieras, deberá procurarse no revelar las intenciones futuras de IRIDIUM. En el caso de contactos formales con entidades financieras, se proporcionará la información estrictamente solicitada por la entidad para la realización del negocio o gestión que haya motivado el encuentro. IRIDIUM deberá procurar que dichos proveedores externos garanticen la más estricta confidencialidad de la información proporcionada por IRIDIUM.

En aquellos escenarios en que se requiera de una cierta colaboración con empresas competidoras, como, por ejemplo, contactos previos tendentes a la formalización de consorcios o la constitución de UTES¹, el intercambio de información se considerará contrario a la normativa de defensa de la competencia en la medida en que la **información intercambiada vaya más allá de lo necesario para llevar a cabo la colaboración** o el proyecto de que se trata, aunque finalmente no se llegue a hacer un uso efectivo de la información intercambiada. Por lo general, no se considerará justificado el intercambio de información sobre proyectos o contratos distintos a aquel que motiva la cooperación.

¹ Para más información acerca de las pautas de actuación a observar en la constitución de Consorcios con competidores, puede consultarse el Protocolo en materia de constitución de consorcios con competidores de Iridium.

Así, en el marco de las reuniones, eventos y otros contactos con competidores, incluidos aquellos que se producen a través de intercambios de correos electrónicos y mediante el uso de aplicaciones de mensajería instantánea, los principales riesgos en materia de competencia consisten en:

- Utilizar el contexto del encuentro (asociación, foro, jornada) o de la colaboración (proyecto de cooperación, UTE, consorcio, subcontratación) para **intercambiar información** comercialmente sensible con competidores. Ello incluye los intercambios de información comercial sensible que tienen lugar sin necesidad de que los competidores se reúnan o contacten entre sí directamente, es decir, intercambios que tienen lugar a través de un intermediario, como asesores o proveedores comunes.
- Utilizar el contexto del encuentro o de la colaboración para **acordar una práctica colusoria** entre competidores.
- Aplicar una **recomendación colectiva** emitida por una asociación sectorial que suponga la uniformización de precios o la alineación de otras condiciones comerciales entre las empresas integrantes.

3.2. Pautas de comportamiento

¿Qué puedo hacer para cumplir con la normativa de defensa de la competencia?

- Revisar con anterioridad el orden del día de una reunión y, en caso de detectar puntos dudosos, debe contactarse a la mayor brevedad con la asesoría jurídica adjuntando la agenda de la reunión para su valoración.
- Si durante el desarrollo de una reunión con competidores surgen temas no previstos en el orden del día, pudiendo éstos resultar contrarios a la normativa de competencia, debe presentarse una objeción, asegurándose que la misma quede registrada en el acta.
 - Si la discusión prosigue, debe abandonarse de inmediato la reunión, solicitando que conste en acta el motivo y la hora.
 - Tras abandonar la reunión, debe contactarse con la asesoría jurídica.
 - Con posterioridad, deberá solicitarse copia del acta del encuentro. Si, tras insistir, no se facilita copia, debe redactarse un acta propia describiendo el contenido de la reunión con el mayor grado de detalle posible, para su correcta valoración por la asesoría jurídica.
 - La asesoría jurídica realizará en su caso las recomendaciones oportunas para dejar constancia del desacuerdo y distanciarse expresamente del contenido de la reunión.
- No asistir a reuniones secretas o extraoficiales que puedan tener lugar antes, después o al margen de una reunión formal. En caso de haber asistido y detectado puntos que pudieran resultar contrarios a la normativa de competencia, deberá comunicarse inmediatamente a la asesoría jurídica para que ofrezca una guía sobre cómo actuar respecto de dicho encuentro.
- En el supuesto de que un competidor envíe o sugiera intercambiar información que se considere sensible, debe manifestarse clara y expresamente la negativa a recibir o intercambiar dicha información y comunicar el incidente a la asesoría jurídica.

- En el supuesto de que un competidor solicite recibir información sobre IRIDIUM que pueda calificarse de información comercial sensible, debe informársele de que no se puede proporcionar dicha información, y que se dará respuesta a dicha petición tras consultarlo con la asesoría jurídica.
- En caso de recibir información que pueda calificarse de comercialmente sensible, debe contactarse con la asesoría jurídica para establecer el mejor modo de actuación. Nunca debe eliminarse ni modificarse la información comercialmente sensible recibida de un competidor. Las mismas pautas de actuación deberán observarse en caso de haber enviado información comercial sensible sobre IRIDIUM a un competidor.
- Cuando se trabaje con información o documentación relativa a competidores, incluyendo en presentaciones internas, deberá indicarse siempre la fuente de la información respecto de los datos de la competencia (información pública, clientes, estimaciones propias, etc).
- En los casos de colaboración o negociación con empresas competidoras, especialmente durante los contactos tendentes a la formación de un consorcio o UTE, deberán adoptarse medidas adecuadas para evitar el intercambio injustificado de información comercial sensible, como, por ejemplo, la adopción de un protocolo relativo al intercambio de información entre las partes o la articulación de un *Clean Team* para la gestión confidencial de la información sensible.
- En comunicaciones con competidores, deberá evitarse el uso de lenguaje que pueda llevar a confusión (expresiones equívocas o sospechosas como “reparto”, “favor”, “respetar clientes”, “cobertura”, “acompañamiento”) y la especulación sobre la posible ilegalidad de conductas o sus consecuencias.

Ante cualquier duda, debe contactarse a la mayor brevedad con el órgano de cumplimiento competente a través del Canal Ético o por cualquier otro medio habilitado a tal efecto, si es necesario con carácter urgente.

- En caso de que la asesoría jurídica sea informada de un encuentro o contacto con competidores relevante conforme al presente Protocolo, deberá solicitar a la persona informante que remita el formulario anexo al órgano de cumplimiento competente. Cuando las circunstancias así lo aconsejen, la asesoría jurídica podrá informar del encuentro directamente.

4. RIESGOS EN LAS RELACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN Y COMPORTAMIENTO ESPERABLE

El hecho de que determinadas prácticas sean conocidas o toleradas por la Administración pública (entidades contratantes) no las convalida si dichas prácticas resultan ser contrarias a la normativa de defensa de la competencia. En ese sentido, cuando se establezcan contactos con la Administración, ya sea durante la fase previa a la convocatoria de una licitación o durante el procedimiento de contratación, debe prestarse especial atención para no incurrir en un intercambio de información sensible, exclusiones ilícitas de competidores o en un acuerdo para el reparto de clientes y/o contratos.

	PROTOCOLO DE SEGUIMIENTO DE ENCUENTROS Y CONTACTOS CON COMPETIDORES Y CON LA ADMINISTRACIÓN	
Fecha: mayo 2022	Edición: 1	Página 8 de 12

¿Cómo tengo que actuar en el marco de las relaciones con la Administración?

- IRIDIUM puede reunirse con la administración, unilateralmente o de forma conjunta con otros competidores, para discutir de temas generales del mercado y de la oportunidad que supone una determinada licitación pública. Asimismo, podrán tratarse con la Administración aspectos técnicos de una futura o eventual licitación, siempre y cuando ello no implique la exclusión directa o indirecta de potenciales competidores ni implique una ventaja de la que solo o especialmente vaya a beneficiarse IRIDIUM en la eventual licitación.
- No debe darse curso a ninguna solicitud o invitación por parte de la Administración a no presentar oferta a un determinado concurso, presentar oferta en unos determinados términos o recabar ofertas de otros operadores para el mismo concurso. Estas prácticas, denominadas comúnmente ofertas de cobertura o de acompañamiento, constituyen infracciones muy graves de la normativa de competencia y no dejan de ser ilegales aunque sean incentivadas o toleradas por la Administración.
- La colaboración con la Administración no puede en ningún caso utilizarse para intercambiar información comercial sensible con competidores, incluso aunque se desconozca si dichos competidores tienen interés en concurrir al contrato en cuestión, ni para acordar las características de las ofertas presentadas por cada una de las empresas licitadoras.
- Durante los contactos previos a la convocatoria formal de la licitación, no debe solicitarse de la Administración la comunicación de informaciones que puedan suponer una ventaja competitiva para IRIDIUM, frente a otros licitadores que no tuvieran contacto previo con la Administración. En concreto, no debe solicitarse información acerca de los concretos criterios de valoración de la oferta económica por parte de la Administración, ni de las especificidades técnicas que establecerán los pliegos de contratación, salvo que dicha información resulte neutral para los intereses de IRIDIUM.
- Durante los contactos previos a la convocatoria formal de la licitación, en particular, en todos aquellos casos en los que dichos contactos influyan en la configuración de los pliegos de contratación que se fueran a publicar, deberá abstenerse de recomendar o influir en la Administración para que:
 - Articule el procedimiento de contratación a través de un procedimiento de publicidad reducida o con un número de licitadores limitado de forma que solo resulte posible la concurrencia de IRIDIUM o bien IRIDIUM resulte indebidamente beneficiado por la elección del procedimiento de contratación.
 - Fraccione artificialmente el contrato en lotes, o en más lotes de los inicialmente previstos, para maximizar las posibilidades de adjudicación o posibilitar la subcontratación de o por un competidor. IRIDIUM podrá recomendar a la Administración dividir un contrato en lotes cuando de lo contrario IRIDIUM no podría concurrir individualmente al mismo y siempre que no exista un concierto previo con competidores sobre a qué lotes concurrirá cada operador.
 - Incluya en los pliegos requisitos de solvencia técnica (experiencia previa) o profesional que tan solo IRIDIUM o un número muy reducido de competidores puede acreditar.

- Incluya en los pliegos criterios técnicos que tan solo IRIDIUM o un número muy reducido de competidores puede acreditar.
 - Ajuste las condiciones económicas del pliego siguiendo el interés de IRIDIUM o mejorando su posición en la licitación.
 - Ajuste la ponderación otorgada a los criterios económicos y técnicos para facilitar la concurrencia de IRIDIUM al contrato, mejorar su posición o restringir las opciones de otros operadores.
 - Proceda a convocar formalmente la licitación en un determinado momento, viéndose IRIDIUM particularmente beneficiada del momento de la convocatoria.
- IRIDIUM no puede comunicar a la Administración datos que anticipan la evaluación de la oferta que podrá, en su caso, presentar una vez publicados los términos de dicha licitación.

5. PAUTAS DE ACTUACIÓN A SEGUIR POR LAS PERSONAS OBLIGADAS

5.1. Obligación de informar acerca del encuentro

Cualquier miembro de la organización que asista en representación de IRIDIUM a un encuentro con competidores o con representantes de la Administración deberá presentar el **formulario** anexo al presente Protocolo al órgano de cumplimiento competente cuando:

- En el desarrollo del encuentro se haya participado o valorado participar en una conducta contraria a la normativa de defensa de la competencia.
- En el desarrollo del encuentro se tenga constancia de la existencia de una conducta contraria a la normativa de defensa de la competencia llevada a cabo por terceros y que pudiera llegar a afectar directa o indirectamente a IRIDIUM.
- En el desarrollo del encuentro se haya participado o valorado participar en una conducta que presente dudas razonables acerca de su compatibilidad con la normativa de defensa de la competencia.

El formulario deberá cumplimentarse indicando de forma detallada el contenido del encuentro, las decisiones adoptadas y las dudas, indicios de infracción o irregularidades detectadas. Asimismo, al formulario adjunto deberá acompañarse toda aquella documentación relevante a efectos del encuentro (notas de la reunión y actas, en caso de haberlas), así como aquellos documentos elaborados con posterioridad al mismo.

El formulario anexo y cualquier otra documentación relevante deberá ser cumplimentado y enviado en la mayor brevedad y, en todo caso, en un plazo máximo de 7 días naturales tras la finalización del encuentro, al órgano de cumplimiento competente a través del canal ético de la sociedad a la que pertenezca la persona asistente al encuentro o por cualquier otro medio habilitado a tal efecto.

La obligación de comunicar el contenido y circunstancias del encuentro aplicará tanto en el caso de encuentros anticipados como en el caso de encuentros fortuitos con competidores, todo ello con independencia del contexto (presencial o telemático) en que el encuentro tuvo lugar (asociaciones sectoriales, congresos, eventos, reuniones del órgano de administración de otras sociedades en las que se participe con competidores, proyectos de cooperación como UTES y consorcios o negociaciones).

	PROTOCOLO DE SEGUIMIENTO DE ENCUENTROS Y CONTACTOS CON COMPETIDORES Y CON LA ADMINISTRACIÓN	
Fecha: mayo 2022	Edición: 1	Página 10 de 12

En el caso de que varias personas hayan asistido en representación de IRIDIUM a un mismo encuentro, bastará con enviar un único formulario suscrito por todos los asistentes que consideren que ha tenido lugar una situación de riesgo.

5.2. Seguimiento por parte del órgano de cumplimiento

El órgano de cumplimiento competente revisará las comunicaciones o reportes presentados por las personas obligadas y, en su caso, instruirá la correspondiente investigación interna. El órgano de cumplimiento competente estará facultado para solicitar la documentación o información adicional que considere oportuna para la adecuada valoración del formulario y, en su caso, de la necesidad de instruir una investigación interna.

En el caso de que, como consecuencia de la comunicación de un encuentro o contacto con competidores, se inicie una investigación interna, dicha investigación respetará el procedimiento y las garantías establecidas en *Procedimiento de investigación de denuncias e incumplimientos*.

6. INCUMPLIMIENTO

El incumplimiento de las disposiciones previstas en el presente Protocolo y la legislación aplicable puede conllevar consecuencias graves para la Compañía, sus personas trabajadoras, personal directivo y los miembros de su órgano de administración.

El presente Protocolo tiene la consideración de una norma de obligado cumplimiento, por lo que su vulneración supondrá una infracción de la misma y la Compañía adoptará las medidas disciplinarias que sean procedentes, de acuerdo con la legislación laboral y el Régimen Sancionador contenido en el Convenio Colectivo de aplicación, sin perjuicio de otras responsabilidades en que el infractor hubiera podido incurrir.

Se citan a continuación las conductas que infringen el presente Protocolo:

- (a) La falta de presentación reiterada del formulario cuando éste sea de obligada presentación bajo lo dispuesto en este Protocolo.
- (b) La presentación reiterada del formulario fuera de plazo;
- (c) La omisión voluntaria o falseamiento de información relevante en el formulario que pudiera comprometer a la compañía o que tenga el efecto de frustrar el control eficaz por parte de ésta.
- (d) La negativa a proporcionar información o documentación adicional expresamente solicitada por el órgano de cumplimiento competente en relación con el contenido del formulario, cuando esta información esté disponible.

ANEXO**FORMULARIO PARA LA COMUNICACIÓN DE ENCUENTROS Y CONTACTOS PROFESIONALMENTE RELEVANTES CON COMPETIDORES**

De conformidad con lo dispuesto en el presente Protocolo, este formulario deberá ser cumplimentado y enviado en un plazo máximo de 7 días naturales tras la finalización del encuentro, al órgano de cumplimiento competente a través del canal ético de la sociedad a la que pertenezca el profesional o profesionales que hayan participado en el mismo o por cualquier otro medio habilitado a tal efecto.

El formulario deberá ser cumplimentado siempre que en el encuentro se haya producido o se haya planteado la realización de conductas que pudieran resultar contrarias a la normativa de derecho de la competencia, tal y como se define en la *Política y protocolo de cumplimiento en materia de competencia de ACS*. La obligación de cumplimentación del presente formulario alcanza tanto a encuentros anticipados como aquellos que puedan tener lugar de forma fortuita.

Importante: No olvide incluir y adjuntar al presente formulario toda aquella documentación o información relevante a efectos del encuentro de la que se disponga. El órgano de cumplimiento competente podrá, en su caso, solicitarle información o documentación adicional.

I. INFORMACIÓN RELATIVA A LAS CIRCUNSTANCIAS DEL ENCUENTRO:**Fecha del encuentro:****Hora de inicio y finalización del encuentro:****Señale si se trató de un encuentro anticipado o fortuito:****Lugar del encuentro:****Asistentes por parte de IRIDUM:**

Nombre y apellidos	Área	Puesto de trabajo

Asistentes por parte de empresas competidoras de IRIDIUM:

Nombre y apellidos	Puesto de trabajo	Empresa

II. INFORMACIÓN RELATIVA AL CONTENIDO DEL ENCUENTRO:

Objeto del encuentro:

Indicios o irregularidades detectadas: