

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES DE 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

REGISTRO DE MODIFICACIONES

REVISIÓN		HOJAS REVISADAS	COMENTARIOS
Nº	FECHA		
0	07/03/2024		Edición inicial
1	26/03/2025		Inclusión de la empresa Iniciatives Barcelona Sports Consulting SL (POPART) como filial de Iniciatives GRUP EVENTS SL

Revisado por: Isabel Vigo Sánchez – Compliance Officer	Aprobado por: Antoni Fusté y Roc Aguilera – Órgano de gobierno
Fecha: 26/03/2025	Fecha: 26/03/2025

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES de 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

ÍNDICE

1. OBJETO.....	3
2. CAMPO DE APLICACIÓN	3
3. EL DERECHO DE LA COMPETENCIA: FINALIDAD.....	3
4. RIESGOS EN LAS RELACIONES CON COMPETIDORES	4
4.1 Consideraciones generales sobre los acuerdos con competidores.....	4
4.2 Cárteles	5
4.3 Intercambios de información comercial sensible con competidores	6
4.4 Asociaciones sectoriales.....	8
4.5 Estadísticas y estudios de mercado	9
5. RIESGOS EN EL ÁMBITO DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA.....	10
5.1 Acuerdos para el falseamiento de licitaciones públicas.....	10
5.2. Constitución de uniones temporales de empresas no justificadas.....	12
5.3. Subcontratación	13
6. OTRAS INFRACCIONES DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA.	14
6.1. Abuso de posición de dominio	14
6.2. Infracciones en materia de control de concentraciones	15
6.2.1 Existencia de una operación de concentración:.....	15
6.2.2 Notificación de una operación de concentración:.....	15
6.2.3 No ejecución de una operación de concentración notificada:.....	16
7. INSPECCIONES POR PARTE DE LAS AUTORIDADES DE COMPETENCIA	17
8. CONSECUENCIAS DE LAS INFRACCIONES DE LA NORMATIVA DE COMPETENCIA.....	18
Para GRUP EVENTS:	19
Para las personas involucradas:.....	20
9. COMUNICACIÓN Y CONSULTAS SOBRE CUESTIONES DE COMPETENCIA.....	21

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS DES DE 1951  
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

1. OBJETO

El respeto por la legalidad y la apuesta por el comportamiento ético son principios que definen la actuación de GRUP EVENTS en todos sus ámbitos de actividad. En concreto, GRUP EVENTS está firmemente comprometida con la competencia libre y leal, basada únicamente en los méritos profesionales de GRUP EVENTS y de todas las personas que la integran.

El incumplimiento de la normativa de defensa de la competencia acarrea graves consecuencias, tanto económicas como reputacionales, para las empresas y las personas que la infringen. Por ello, esta Guía sobre cumplimiento de las normas de competencia (“la Guía”) da a conocer los principales riesgos de competencia a los que GRUP EVENTS se encuentra expuesta por razón de su operativa diaria, las pautas de actuación básicas para suprimir o minimizar tales riesgos, así como las consecuencias que se desprenden de una infracción de la normativa de competencia.

La presente Guía constituye un material de referencia que se complementa con otras acciones formativas y de sensibilización con el cumplimiento de la normativa que GRUP EVENTS incluye regularmente en su plan de formación. Cualquier duda en relación al contenido de la Guía y, en particular, acerca de prácticas o acuerdos que pudieran entrar en conflicto con la normativa de competencia deberá ser consultada con la persona a cargo del Órgano de Compliance.

2. CAMPO DE APLICACIÓN

La presente Guía va destinada a todas personas encargadas de la administración, dirección, que trabajen para la empresa y entidades colaboradoras de GRUP EVENTS (en adelante, “GRUP EVENTS” o “la Compañía”) con independencia de la modalidad contractual que determine su relación laboral, posición que ocupen o lugar en el que desempeñen su trabajo.

3. EL DERECHO DE LA COMPETENCIA: FINALIDAD

El Derecho de la Competencia aspira a sostener un modelo de economía de mercado donde la competencia real y efectiva entre las empresas resulte en una asignación lo

Norma Interna de Comportamiento y Control	 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

más eficiente posible de los bienes y servicios, lo que se traduce en precios más bajos, mayor calidad e innovación y, en última instancia, un mayor bienestar social. Así, el objetivo último de la normativa de competencia es salvaguardar el juego de la competencia, de forma que cada agente económico tome sus decisiones comerciales de forma independiente y las empresas no participen en acuerdos o prácticas que puedan eliminar, distorsionar o restringir la competencia.

4. RIESGOS EN LAS RELACIONES CON PARTES COMPETIDORAS

4.1 Consideraciones generales sobre los acuerdos con partes competidoras

¿Está prohibido contratar con un competidor?

La normativa de defensa de la competencia no prohíbe que las empresas suscriban acuerdos con la competencia. De hecho, la colaboración entre empresas competidoras resulta necesaria en diversos contextos, como es el caso, por ejemplo, de acuerdos para emprender un proyecto de I+D en común o acuerdos para producir, comercializar o adquirir bienes conjuntamente en el mercado. La normativa permite que las empresas alcancen estos acuerdos siempre que las eficiencias que se derivan de los mismos, y que se traducen en menores precios, mejores calidades o una mayor innovación, superen las restricciones a la competencia a las que puedan dar lugar.

Para determinar si un acuerdo con partes competidoras que persiga una finalidad lícita es compatible con la normativa de competencia deberán examinarse el contenido del acuerdo, las circunstancias en que dicho acuerdo tiene lugar y las cuotas de mercado de las empresas participantes. En caso de duda, deberá consultarse al Órgano de Compliance.

¿Cuándo existe un acuerdo entre competidores?

La noción de **acuerdo** a efectos de la normativa de competencia es muy amplia. Así, se considerarán acuerdos tanto los acuerdos formales (contratos) como cualquier otra clase de pacto o entendimiento, aunque no llegue a recogerse por escrito y, todo ello, con independencia del contexto en el que se produzca.

Incluso una coordinación tácita mediante, por ejemplo, la remisión de cierta información a una tercera parte y la aceptación por parte de este podría ser considerado un acuerdo. Asimismo, determinadas declaraciones públicas podrían, dependiendo del

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES de 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

contexto, ser interpretadas por las autoridades de defensa de la competencia o los tribunales como una invitación a las partes competidoras a participar en una determinada conducta comercial. En ocasiones, las comunicaciones públicas de datos económicos pueden resultar necesarias y estar justificadas, o incluso venir exigidas por la normativa aplicable (por ejemplo, el depósito en el Registro Mercantil de las cuentas anuales).

Por su parte, en relación con el concepto de parte competidora cabe distinguir entre competidores reales y potenciales. Así, se entiende por competidor real aquellas otras empresas que operan en los mismos mercados (geográficos y de producto) que GRUP EVENTS, en concurrencia directa con sus servicios. Por otro lado, se consideran partes competidoras potenciales todas aquellas operadoras que podrían realizar a corto plazo, normalmente en un período de un año, las inversiones necesarias para pasar a competir en el mismo mercado que GRUP EVENTS. Las mismas cautelas y pautas de actuación exigidas en la contratación con entidades competidoras reales deben tenerse en cuenta también cuando se establecen relaciones comerciales con competidores potenciales.

La normativa de competencia se aplica plenamente a los acuerdos de GRUP EVENTS con terceras partes que operen de manera independiente en el mercado, incluyendo empresas competidoras, sociedades en las que GRUP EVENTS tenga una participación minoritaria que no le confiera control, empresas de participación conjunta (“joint venture”) y Uniones Temporales de Empresas (“UTES”) con competidores.

A continuación, se describen los principales comportamientos prohibidos por la normativa de competencia.

4.2 Cáteles

Se entiende por “cártel” cualquier acuerdo, tácito o expreso, oral o escrito, en virtud del cual dos o más entidades competidoras acuerdan no competir entre sí.

En concreto, los cáteles pueden consistir en:

- Fijar o coordinar precios.
- Limitar o controlar el nivel o la capacidad de producción.
- Repartirse clientes, proveedores, mercados o territorios (entre otros, los denominados “pactos de no agresión”).

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES DE 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

- Negarse a ofertar a determinados clientes, a contratar a determinados proveedores o dificultar conjuntamente de otro modo a una tercera parte el desarrollo de su actividad en el mercado (“boicot”).
- Intercambiar información sensible entre entidades competidoras sobre variables estratégicas como, por ejemplo, precios o cantidades futuras.

Constituyen igualmente cárteles los acuerdos entre licitadores para coordinar su comportamiento, repartirse o alterar el resultado de un procedimiento público de contratación (véase la sección 5 de la presente Guía).

En relación con los cárteles, deben realizarse las siguientes consideraciones:

- No es necesario que los acuerdos entre partes competidoras sean fruto de acuerdos directos entre las partes. Dichos acuerdos pueden articularse a través de una tercera parte o intermediario, por ejemplo, una asociación sectorial, una consultora, una entidad proveedora, un cliente o una empresa subcontratista común de distintos competidores que facilite o sirva de medio para articular las conductas constitutivas de cártel.
- Los cárteles constituyen infracciones de la normativa de competencia por objeto, de manera que no es necesario que el acuerdo anticompetitivo haya llegado a ejecutarse efectivamente ni que haya alcanzado el resultado esperado. Las empresas implicadas pueden ser sancionadas por haber participado en una práctica colusoria incluso si el acuerdo en cuestión no llegó a tener ningún efecto real en el mercado. Un cártel fallido podrá ser igualmente investigado y sancionado por las autoridades de competencia.
Piénsese, por ejemplo, en un acuerdo para favorecer a una entidad competidora en una licitación sin que dicha entidad consiga finalmente la adjudicación del contrato.
- Debe advertirse que una empresa puede ser considerada responsable de un cártel incluso en el supuesto de que se haya adoptado una actitud meramente pasiva. En este sentido, no son aceptadas por las autoridades de competencia explicaciones o excusas del tipo de *“me limité a escuchar lo que los demás discutían”*, *“nunca contesté al email”* o *“en todo caso no competiríamos en esa licitación”*.

4.3 Intercambios de información comercial sensible con competidores

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES DE 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

La normativa de competencia no sanciona cualquier intercambio de información entre partes competidoras. Para que un intercambio de información sea contrario a la normativa, la información intercambiada debe ser estratégica o sensible. A efectos de la normativa de competencia, se entiende por información estratégica o sensible todos aquellos datos que una empresa normalmente no compartiría con una tercera parte ajena a la organización y, en particular, información que pueda permitir al destinatario conocer o anticipar la conducta futura de la empresa en el mercado. Por regla general, los datos recientes tienen un carácter más sensible que los datos históricos, y los datos detallados o desagregados son más sensibles que los datos agregados.

El mero hecho de intercambiar información comercial sensible con competidores puede constituir en sí mismo una infracción muy grave de la normativa, sin necesidad de que las empresas partícipes en el intercambio hayan hecho un uso efectivo de la información intercambiada.

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

- La intención de concurrir a una licitación o de presentar ofertas en relación con un contrato determinado;
- Precios actuales o futuros, incluidos descuentos, rebajas y promociones;
- Cifras de ventas, datos de coste o márgenes;
- Cuotas de mercado, datos sobre capacidad;
- Identidad de clientes o proveedores (reales o potenciales);
- Información sobre tecnologías de fabricación, derechos de propiedad intelectual o industrial o conocimientos técnicos;
- Estrategias, presupuestos, planes o políticas de negocio o de marketing;
- Planes de expansión o contratación de negocio, o planes de acceder a nuevos mercados o de retirarse de un mercado existente;
- Previsiones de ofertas futuras, condiciones de demanda o suministro, o indicadores financieros.

No debe compartirse información comercial sensible con ninguna persona ajena a GRUP EVENTS. Si por error, o por cualquier otro motivo, se enviase a una entidad competidora información que, por su naturaleza, pudiera considerarse comercialmente sensible, debe comunicarse el incidente al *Órgano de Compliance* a través de la dirección de correo electrónico **compliance@Grup Events.cat** o el canal de denuncias.

Norma Interna de Comportamiento y Control	 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

En el supuesto de que un competidor propusiera intercambiar información sensible, debe manifestarse clara y expresamente la negativa a recibir o intercambiar dicha información y comunicar el incidente al *Órgano de Compliance*. En caso de recibir información de este tipo (por ejemplo, por correo electrónico o durante una reunión), la persona debe ponerse en contacto igualmente con la persona encargada del *Órgano de Compliance*, sin eliminar o modificar en ningún caso la información recibida. La persona encargada del *Órgano de Compliance* le orientará sobre el mejor modo de proceder.

4.4 Asociaciones sectoriales

Las asociaciones empresariales en el sector tienen un papel relevante como foros de discusión e intercambio de opiniones sobre cuestiones importantes de interés común, tales como estándares o normas técnicas, controles de calidad y eventuales modificaciones de la normativa aplicable.

Ahora bien, las asociaciones sectoriales, que por definición suponen un espacio de coincidencia entre las principales entidades competidoras de un mercado específico, no deben servir como escenario para acordar con competidores actuaciones no lícitas o para intercambiar información sensible entre sus miembros, tales como precios y estrategia comercial.

En este sentido, debe señalarse que GRUP EVENTS puede ser declarada responsable de una infracción cometida por una asociación sectorial de la que sea miembro, incluso si no ha participado activamente en la infracción. Por ende, es importante recalcar que la mera asistencia o presencia en una reunión en la que se haya producido o planteado una infracción de la normativa de competencia se considerará como participación en la conducta anticompetitiva, salvo que se haya hecho constar el distanciamiento de forma pública y expresa.

A continuación, se recogen las directrices de comportamiento básicas en el contexto de reuniones de asociaciones sectoriales:

- Revise detenidamente el orden del día antes de la reunión;
- Asegúrese de estar informado sobre los distintos puntos del orden del día y de que no existen dudas sobre su licitud. Solicite explicaciones en relación con cualquier punto que esté poco claro con anterioridad a la reunión;

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES de 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

- No asista si considera que van a abordarse cuestiones inapropiadas o de dudosa legalidad;
- Asegúrese de que el contenido de las actas de la reunión es veraz, exacto y responde a lo discutido en ella;
- En caso de que en el transcurso de una reunión se susciten cuestiones inapropiadas (por ejemplo, discusiones o conversaciones sobre información comercial sensible), distánciese de la conversación y solicite que sus objeciones se hagan constar en el acta de la reunión. Abandone la reunión a menos que se ponga fin a dicha conversación inapropiada y contacte con la persona encargada Órgano de Compliance a la mayor brevedad;
- No acepte nunca datos referentes a información comercial sensible de una entidad competidora, independientemente de si se proporciona oralmente o por escrito durante la reunión.
- Informe al Órgano de Compliance tan pronto como sea posible en caso de cualquier duda acerca de si una conversación pudiera no ser compatible con la normativa de defensa de la competencia;
- Los documentos obtenidos en el marco de una asociación sectorial o a través de contactos informales con partes competidoras que puedan contener indicios de contactos ilegales no deben ser destruidos, sino inmediatamente puestos a disposición de la Órgano de Compliance de la Compañía.
- Tenga precaución con el lenguaje utilizado en comunicaciones con entidades competidoras, especialmente durante reuniones, para evitar el riesgo de que comportamientos legítimos puedan ser malinterpretados por las autoridades de competencia en caso de investigación.

4.5 Estadísticas y estudios de mercado

Las asociaciones sectoriales suelen elaborar, directamente o por medio de consultoras económicas, estadísticas de mercado para sus respectivos sectores. Dichas estadísticas son en la mayoría de los casos lícitas y útiles para las personas pertenecientes a la asociación, así como para otras entidades operadoras. Sin embargo, si dichas estadísticas permiten a las empresas identificar datos sensibles de partes competidoras o facilitar una coordinación en el mercado, la conducta puede constituir una infracción de competencia.

Norma Interna de Comportamiento y Control	 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

Por ello, antes de intercambiar información sobre GRUP EVENTS con una asociación sectorial o participar en estudios sectoriales, debe consultarlo con la persona encargada del Órgano de Compliance.

Por otra parte, no deben adquirirse, ni recibirse estadísticas de una asociación sectorial o consultora económica que permitan identificar datos individuales de partes competidoras (en lugar de datos agregados) o que se intercambien con una frecuencia superior a la anual, salvo previa aprobación del Órgano de Compliance.

5. RIESGOS EN EL ÁMBITO DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

5.1 Acuerdos para el falseamiento de licitaciones públicas

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. En ese sentido, existe todo un conjunto de prácticas ilícitas cuyo denominador común es la alteración y/o manipulación del resultado de los concursos públicos.

Tales prácticas pueden consistir, por ejemplo, en:

- Acordar con otros licitadores los términos y condiciones de presentación de ofertas o el reparto de los contratos, directamente o mediante subcontratación, puntualmente o de forma sostenida en el tiempo.
- Acordar que determinadas entidades competidoras no presenten ofertas, presenten ofertas artificialmente elevadas o que no se ajusten a los pliegos que rigen la contratación, a fin de evitar que les sea adjudicado el contrato (“ofertas de acompañamiento o de cobertura”).

La presentación de ofertas de cobertura también puede responder a una concertación estructurada y sostenida en el tiempo entre las empresas competidoras, por ejemplo, habiendo establecido un sistema de rotación de la empresa ganadora en aquellas licitaciones que se convocan con carácter periódico, o habiendo incurrido en un reparto de los mercados geográficos (Ayuntamientos, Provincias, Comunidades Autónomas, etc.).

- Acordar cualquier clase de compensación a las empresas que no hayan resultado adjudicatarias de los contratos, por ejemplo, a través de su subcontratación para la

Norma Interna de Comportamiento y Control	 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

ejecución parcial o total del contrato.

- Declinar una invitación a presentar oferta o no concurrir a una licitación, cuando ello responde a un reparto de mercados o clientes o a la compensación de un favor anterior. Por ello, se recomienda documentar internamente las razones económicas o comerciales por las que se decide no presentar oferta a una licitación, especialmente cuando se ha recibido invitación expresa a participar por parte del cliente.

Cabe señalar que tanto CNMC como las autoridades autonómicas de competencia (i) han intensificado la supervisión de los mercados que operan habitualmente mediante licitaciones públicas; (ii) han incrementado sus labores de formación de los expertos en contratación pública; y (iii) se han mostrado activas en la impugnación de pliegos administrativos que no son suficientemente competitivos. A su vez, el personal de los órganos de contratación cada vez cuenta con una mayor y mejor formación en la detección de prácticas para la manipulación de licitaciones públicas, comunicando cualquier indicio o sospecha directamente a la autoridad de competencia que resulte competente para investigar los hechos.

En este sentido, la CNMC ha identificado como indicios de la existencia de una oferta de cobertura o de acompañamiento, entre otros, los siguientes factores:

- Reducido número de licitadores.
- Ofertas incoherentes de un mismo operador en licitaciones similares.
- Similitudes sospechosas entre ofertas; pobreza del contenido y formato.
- Sospechas de boicot.
- Ofertas no competitivas.
- Patrones de comportamiento sospechoso entre las empresas licitadoras.
- Subcontratación no justificada entre empresas licitadoras.
- Ofertas presentadas por las mismas personas físicas o con idéntica redacción y/o formato.
- UTEs entre partes licitadoras sin justificación aparente.

Cabe destacar especialmente que el hecho de que la coordinación con empresas

Norma Interna de Comportamiento y Control	 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

competidoras para la presentación de las ofertas haya sido propuesto, consensuado, validado o conocido por el propio cliente (administración pública) no excluye la responsabilidad de la empresa ante las autoridades de competencia.

5.2. Constitución de uniones temporales de empresas no justificadas

En el marco de una licitación, dos o más empresas pueden optar por presentar una oferta conjunta. Un recurso habitual para ello es la constitución de Uniones Temporales de Empresas (UTEs). La UTE es una figura lícita y plenamente aceptada en el ámbito de la contratación pública, en tanto permite que empresas que no se podrían presentar individualmente a una licitación unan fuerzas presentando una oferta conjunta.

Sin embargo, una UTE formada por empresas competidoras puede llegar a ser problemática desde la perspectiva de la normativa de competencia. Ese será el caso cuando las empresas integrantes de la UTE cuenten (todas o solo algunas) con los recursos y la capacidad para presentarse al concurso por separado. En estos casos se considerará que la UTE no resulta objetivamente necesaria y, por tanto, no se encuentra suficientemente justificada.

Así, con carácter general:

- Deberá analizarse en profundidad la necesidad de constituir una UTE en aquellos casos en los que la empresa o su competidor dispongan de los medios y de la capacidad técnica, profesional y económica para concurrir separadamente. Se considerará, en cualquier caso, que una de las empresas podría acudir por separado al concurso cuando se hubiera presentado de forma individual a contratos similares en el pasado, o cuando se hubiera intentado acudir en UTE a una licitación de un contrato de características similares con el mismo competidor, participando finalmente de forma individual.
- Por otro lado, podrá constituirse una UTE con entidades competidoras si se puede justificar y acreditar suficientemente que las empresas integrantes no podrían concurrir a la licitación separadamente (falta de recursos económicos, de capacidad productiva, etc.). Este análisis deberá realizarse antes del acuerdo sobre la

Norma Interna de Comportamiento y Control	 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

constitución de la UTE y la presentación de la oferta conjunta.

Para evitar los riesgos derivados de la creación de UTEs no justificadas, en el acuerdo de constitución de una UTE debería incluirse una manifestación sobre el análisis realizado y, por tanto, las razones técnicas, profesionales o económicas que han llevado a las empresas a presentarse de manera conjunta. Conviene que dicha redacción sea lo más concreta posible y justifique que la constitución de la UTE permite la presentación de una oferta que, de otro modo, no se habría presentado o que, en su caso, la oferta conjunta genera claras eficiencias para la Administración contratante y/o para los consumidores.

Por último, cabe destacar que la aceptación de la constitución de una UTE por el órgano de contratación no garantiza en todo caso la compatibilidad de la UTE en cuestión con la normativa de defensa de la competencia. Asimismo, la UTE no puede ser un mecanismo válido para intercambiar información comercialmente sensible. GRUP EVENTS y las empresas que formen en su caso una UTE deben tomar las cautelas necesarias para evitar el trasvase ilícito de información entre partes competidoras.

5.3. Subcontratación

La subcontratación de o por entidades competidoras en el marco de licitaciones comporta principalmente dos riesgos desde la perspectiva de la normativa de competencia.

En primer lugar, las subcontrataciones no deben utilizarse como mecanismo para compensar a empresas competidoras por no haber concurrido a una licitación o por haber presentado una oferta sin intención real de competir por la adjudicación del contrato.

En segundo lugar, la información que se intercambie con una empresa competidora a raíz de un acuerdo de subcontratación deberá ser la estrictamente necesaria para llevar a cabo la actividad sujeta a la subcontratación. Como regla general, no se debe solicitar o recibir información de la empresa competidora subcontratada relativa a otros

Norma Interna de Comportamiento y Control	 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

proyectos presentes o futuros, así como solicitar o recibir información de la empresa proveedora/competidora relativa a sus costes o capacidad productiva.

6. OTRAS INFRACCIONES DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA.

6.1. Abuso de posición de dominio

Una empresa se considera dominante cuando su posición en el mercado le confiere suficiente poder para comportarse con independencia respecto de las entidades competidoras, clientes y, en última instancia, los consumidores.

La cuota de mercado es un factor muy importante, aunque no decisivo, para determinar si una empresa tiene o no una posición dominante en un mercado concreto. En este sentido, es improbable que las autoridades de competencia consideren que existe una posición dominante si la cuota de mercado de la empresa en cuestión no supera el 40%.

La normativa de competencia no prohíbe alcanzar u ostentar una posición dominante en un mercado determinado. Tampoco prohíbe que una empresa de esta naturaleza defienda sus intereses comerciales legítimos, siempre que lo haga por medios que se puedan calificar de competencia normal, basada en los méritos propios (por ejemplo, precios y calidad de los productos o servicios).

Así pues, lo que la normativa de competencia prohíbe es el desarrollo de conductas unilaterales que supongan abusar de la posición de dominio, tales como:

- Imponer de manera directa o indirecta precios de compra o venta excesivos, o predatorios cuando éstos pueden excluir a un competidor.
- Limitar la producción, el volumen de mercado o el desarrollo técnico en detrimento de los clientes.
- Subordinar la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos de comercio no guarden relación con el objeto de dichos contratos.
- Discriminar a clientes o proveedores.
- Alcanzar acuerdos exclusivos con clientes o proveedores o pactar condiciones

Norma Interna de Comportamiento y Control	 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

comerciales que conduzcan al mismo resultado. Se recomienda consultar con el Órgano de Compliance y/o asesores jurídicos con anterioridad a la conclusión de un acuerdo de exclusividad con clientes o proveedores.

6.2. Infracciones en materia de control de concentraciones

El control de concentraciones es un mecanismo previsto en la legislación en materia de competencia cuya finalidad es verificar si una fusión, la adquisición total o parcial de otra empresa o cualquier otra forma de concentración económica entre empresas podría afectar a la competencia existente en un mercado concreto y, en caso afirmativo, imponer las condiciones que sean necesarias para garantizar que se mantiene un grado de competencia efectivo.

6.2.1 Existencia de una operación de concentración:

Con carácter general, a efectos de la aplicación de la normativa de competencia, se considera que se produce una concentración cuando la operación comporta un cambio duradero en la estructura de control de una empresa. La adquisición de control puede derivar de la adquisición de acciones o participaciones sociales, de la compra de activos, de contratos, derechos o cualquier otro medio directo o indirecto de control empresarial.

Las siguientes operaciones son los tipos de concentración más habituales:

- Fusión de dos o más empresas anteriormente independientes.
- Adquisición por una empresa del control sobre la totalidad o parte de una o varias empresas, incluyendo la transferencia de activos a los que se pueda atribuir un volumen de negocios autónomo.
- Creación de una empresa en participación ("*joint venture*") y, en general, la adquisición del control conjunto sobre una o varias empresas, cuando éstas desempeñen de forma permanente las funciones de una entidad económica autónoma.

6.2.2 Notificación de una operación de concentración:

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES de 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

Cuando una operación reúne las características para ser considerada una concentración, es necesario verificar si supera los umbrales de notificación obligatoria previstos a nivel europeo y/o nacional.

La asesoría jurídica interna o externa deberán verificar si la operación de concentración supera los umbrales de notificación, de conformidad con lo establecido en la Guía sobre Cumplimiento de las Normas de Competencia.

6.2.3 No ejecución de una operación de concentración notificada:

Si una operación cumple con alguno de los dos umbrales previstos en la legislación aplicable, la operación deberá notificarse obligatoriamente y no podrá ejecutarse hasta que la autoridad de competencia correspondiente así lo autorice.

En concreto, mientras no se autorice la operación, las partes siguen siendo operadores independientes, por lo que la parte adquirente deberá abstenerse de:

- Adquirir el control o procurar la transferencia de los activos o sociedades adquiridas.
- Ocupar funciones de responsabilidad en la empresa adquirida mediante las personas que trabajan para la empresa y las personas a cargo de la dirección;
- Intervenir en la gestión interna de la empresa adquirida;
- Fijar su política comercial;
- Validar decisiones estratégicas de la empresa adquirida.

En este contexto, el incumplimiento de la obligación de notificar una operación que supere los umbrales establecidos o, habiendo notificado, proceder a ejecutar la operación sin haber recibido la autorización de la autoridad de competencia constituye una infracción grave de la normativa y puede dar lugar a multas de hasta el 5% del volumen de negocios total de la empresa infractora.

Finalmente, cabe recordar que, tal y como se ha expuesto en el punto 4.c de la presente Guía, la negociación de una operación de concentración con una entidad competidora (real o potencial) no puede ser utilizado como mecanismo para intercambiar información comercialmente sensible. GRUP EVENTS y el resto de partícipes en la

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES de 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

operación deben tomar las cautelas necesarias para evitar el trasvase ilícito de información entre las empresas competidoras.

7. INSPECCIONES POR PARTE DE LAS AUTORIDADES DE COMPETENCIA

Las autoridades de competencia cuentan con amplias facultades de investigación, pudiendo realizar inspecciones en la sede de empresas y domicilios particulares sin previo aviso. Dichas facultades inspectoras engloban, entre otros, el acceso a las instalaciones de la empresa, la revisión de documentación con independencia del soporte en que se encuentre, la posibilidad de entrevistar al personal, el precinto de estancias, mobiliario o documentos y la obtención de copia de documentación.

Si el personal inspector cuenta con orden judicial, la empresa está obligada a permitir la inspección. La obstrucción de la entrada o, una vez iniciada la inspección, del desarrollo de la misma, constituye una infracción autónoma de la normativa de competencia que puede acarrear sanciones de hasta el 5% del volumen de negocios total de la Compañía en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa.

Durante el desarrollo de una inspección, debe mantenerse una actitud de respeto y cordialidad hacia el equipo inspector, actuando en todo momento de conformidad con las directrices del Órgano de Compliance y/o los asesores jurídicos. En ningún caso deben llevarse a cabo actuaciones que puedan ser consideradas como actos de obstrucción a la labor inspectora, tales como demorar injustificadamente o impedir que los inspectores entren en las dependencias de la Compañía cuando disponen de la preceptiva orden judicial, contactar con otras empresas, destruir o eliminar documentación o romper los precintos dispuestos por los inspectores. En caso de duda, deberá consultarse siempre con la persona encargada del Órgano de Compliance y/o la asesoría jurídica.

Dado que cualquier documento, correo electrónico o texto que se redacte por parte de GRUP EVENTS puede llegar a ser revisado por una autoridad de competencia, es fundamental reflexionar siempre acerca del modo en que dicho documento, tal y como se ha redactado, podría ser interpretado por una persona ajena a la empresa y con un

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES de 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

menor conocimiento del mercado. Una redacción cautelosa no impedirá que se incurra en responsabilidad en caso de que la conducta constituya una infracción de la normativa de competencia, pero sí evitará que un comportamiento lícito pueda malinterpretarse y llegar a considerarse sospechoso.

En atención a lo anterior, a la hora de redactar cualquier tipo de texto, tanto interno como que vaya a compartirse con terceras partes ajenas a GRUP EVENTS (especialmente competidores), deben seguirse las siguientes pautas:

- Evitar emplear un lenguaje que sugiera que existe algo que ocultar, como “destruir una vez leído / no copiar / extraoficialmente”.
- Evitar emplear un lenguaje que sugiera la existencia de poder de mercado o de una intencionalidad agresiva, como “dominante / monopolio / controlar el mercado / eliminar la competencia / excluirlos del mercado”.
- Evitar emplear un lenguaje que sugiera que la empresa y varios competidores han coordinado su comportamiento en el mercado, como “política sectorial / estabilizar el mercado / esfuerzos conjuntos / los competidores alegan que su objetivo es / deberíamos actuar en línea con los competidores”.
- Ser especialmente cauteloso cuando se haga referencia a partes competidoras y a precios u otra información comercialmente sensible relativa a éstos. En caso de que se necesite aludir por escrito a dicha información, se debe indicar expresamente la fuente lícita de la que procede, por ejemplo, estimaciones internas, información facilitada por clientes y/o proveedores, estudios de mercado.
- Indicar de forma clara como “BORRADORES”, las versiones preliminares de los documentos.
- Evitar especular por escrito sobre la licitud o ilicitud de una determinada conducta. En caso de duda, contactar con la persona encargada del Órgano de Compliance.

8. CONSECUENCIAS DE LAS INFRACCIONES DE LA NORMATIVA DE COMPETENCIA

La participación en una conducta que infrinja la normativa de defensa de la competencia acarrea las consecuencias siguientes.

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES DE 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

Para GRUP EVENTS:

A. Sanciones administrativas.

Las empresas que participan en una infracción muy grave de la normativa pueden ser sancionadas por la autoridad de competencia con multas de hasta el 10% del volumen de negocios total mundial generado por la empresa en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa. Los acuerdos horizontales constitutivos de cartel, en tanto suponen las vulneraciones más graves de la normativa de competencia, suele conllevar las sanciones más elevadas.

B. Reclamaciones de daños.

Las entidades competidoras, partes asociadas comerciales y clientela afectados pueden reclamar el resarcimiento de los daños y perjuicios sufridos como consecuencia de las conductas anticompetitivas en las que haya incurrido la Compañía, llegando a superar, en ocasiones, el importe de la sanción administrativa.

C. Responsabilidad penal.

Las infracciones más graves de la normativa de competencia pueden acarrear también responsabilidad penal para la empresa al constituir potenciales delitos de, entre otros, manipulación de licitaciones públicas, alteración de precios, corrupción entre particulares o cohecho.

D. Prohibición de contratar con el sector público.

Las autoridades de competencia están habilitadas para imponer, además de las correspondientes sanciones, la prohibición de contratar con cualquier Administración Pública española por un período de hasta tres años, pudiendo alcanzar los cinco años de duración si la conducta contraria a la normativa de competencia fuera además constitutiva de delito. Esta medida puede adoptarse incluso cuando la infracción de competencia no guarde relación con la alteración del funcionamiento o resultado de licitaciones públicas. La prohibición de contratar con las administraciones españolas puede tener también impacto en la situación de GRUP EVENTS en licitaciones que tienen lugar en otras jurisdicciones, llegando incluso a

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS  DES DE 1951 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

suponer la exclusión del procedimiento de contratación.

E. Nulidad de los acuerdos adoptados.

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

F. Costes reputacionales y de defensa.

El haber sido sancionado por la comisión de una infracción de la normativa de defensa de la competencia perjudica sobremanera la imagen de la empresa en el mercado. Este impacto reputacional puede conllevar la pérdida de clientes y de oportunidades de negocio, la resolución de contratos por parte de las empresas asociadas comerciales o la exclusión de procedimientos de licitación. 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).

Para las personas involucradas:

A. Sanciones a directivos y representantes legales.

Las autoridades de competencia también pueden sancionar a la organización de los órganos de dirección o representantes legales de la empresa implicados en la infracción con multas de hasta 60.000 euros. Las autoridades de competencia pueden imponer estas multas a cualquier persona que, aunque no ocupen formalmente el primer nivel de dirección o no formen parte del órgano de administración de la empresa, tengan capacidad para marcar, condicionar o dirigir su actuación en el mercado.

B. Responsabilidad social de la administración.

Si una persona perteneciente al órgano de administración participa en una conducta contraria a la normativa de competencia, puede ocasionar con ello un perjuicio grave económico y reputacional a la sociedad a la que representa. Las partes asociadas a la empresa podrán exigirles responsabilidad por dichos daños en la medida en que resulten del incumplimiento de la Ley y también, en su caso, de desatender o

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS DES de 1951  
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

contravenir los deberes inherentes a su cargo.

C. Responsabilidad penal y disciplinaria laboral.

Las personas involucradas en una infracción de competencia que, por su gravedad, sea también constitutiva de delito deberán hacer frente a la correspondiente responsabilidad penal. Por otro lado, dicha conducta puede conllevar para la persona empleada consecuencias laborales de tipo disciplinario, llegando incluso al despido.

D. Costes reputacionales y de defensa

La comisión de una infracción de competencia conlleva un gran impacto reputacional para las personas involucradas, tanto a nivel personal como profesional. Cabe destacar que la resolución que ponga fin al procedimiento sancionador se hará pública, incluyendo los nombres completos de las personas involucradas y la empresa para la que trabajan. Las personas involucradas también deberán costearse su defensa durante el procedimiento administrativo y, en su caso, judicial que derive de la comisión de la infracción.

9. COMUNICACIÓN Y CONSULTAS SOBRE CUESTIONES DE COMPETENCIA

¿Qué debo hacer si tengo dudas acerca de si un acuerdo u otra práctica comercial es compatible con la normativa de defensa de la competencia?

En caso de que haya dudas acerca de la compatibilidad de un acuerdo o práctica con la normativa de competencia, deberá consultarse al *Órgano de Compliance* mediante la dirección de correo electrónico compliance@events.cat o el canal de denuncias. No deberá suscribirse el acuerdo ni llevar a cabo la práctica comercial en cuestión hasta que no haya sido expresamente autorizada por la persona encargada del *Órgano de Compliance*.

¿Qué debo hacer si creo GRUP EVENTS o una de sus filiales, responsables de negocio o empresas competidoras puede haber infringido la normativa de defensa de la competencia o estar realizando una conducta de riesgo?

Norma Interna de Comportamiento y Control	 
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

Informe al *Órgano de Compliance* tan pronto como sea posible, bien a través de la dirección de correo electrónico compliance@events.cat o el canal de denuncias o de forma presencial. Cualquiera que sea el medio utilizado para informar al *Órgano de Compliance*, se garantizará la debida confidencialidad o, en su caso, anonimidad del informante.

No destruya documentación (ya sea en papel o en formato electrónico) relativa a una potencial infracción y no informe a nadie salvo al *Órgano de Compliance* de GRUP EVENTS.

¿Qué debo hacer si acudo a un encuentro o mantengo un contacto con entidades competidoras y se plantea la realización de una conducta o acuerdo de riesgo desde la perspectiva de competencia?

Informe al *Órgano de Compliance* de inmediato.

La persona encargada del *Órgano de Compliance* valorará los indicios presentados y decidirá sobre las medidas a adoptar.

¿En qué consiste el programa de clemencia?

La empresa que pone en conocimiento de la autoridad de competencia su participación en un cártel puede beneficiarse de una exención completa de la sanción administrativa, si ha sido la primera en comunicar a la autoridad la existencia del cártel, o de una reducción de la multa siempre que su aportación tenga un valor añadido significativo para la labor instructora de la autoridad. El acogimiento al programa de clemencia también permite evitar la imposición de la prohibición de contratar con el sector público.

No obstante, el programa de clemencia no protege de las restantes consecuencias que se derivan de la comisión de una infracción de competencia expuestas anteriormente (reclamaciones privadas de daños, nulidad de los acuerdos y/o contratos...).

Norma Interna de Comportamiento y Control	EVENTS DES DE 1951  popart print
NICC-SC-03 v.1	
GUÍA SOBRE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE COMPETENCIA	

Para obtener los beneficios anteriores (exención o reducción) el solicitante de clemencia debe (i) proporcionar información detallada del cártel; (ii) cesar en su participación en el mismo; y (iii) cooperar plenamente con la autoridad de competencia en su investigación.

En caso de dudas o indicios de que GRUP EVENTS se haya podido ver involucrada en un acuerdo constitutivo de cártel, resulta indispensable contactar a la mayor brevedad con la persona encargada del *Órgano de Compliance* de GRUP EVENTS para que se puedan valorar los hechos y, en su caso, la posibilidad de acogerse al programa de clemencia.