

Política en materia de defensa de la competencia

1. Objetivo

Proporcionar a todos miembros de la organización y colaboradores de esta, las pautas de actuación para prevenir y detectar las conductas que podrían infringir la normativa en materia de competencia.

2. Introducción

El Grupo Serunion¹ (en adelante, “**Grupo Serunion**”), cuya sociedad matriz es Serunion, S.A., y que forma parte del Grupo francés Elixor (en adelante, el “**Grupo Elixor**”), es consciente de la posibilidad de que se puedan realizar prácticas anticompetitivas que puedan limitar la competencia efectiva en el mercado y perjudicar a los consumidores finales.

Grupo Serunion, en su firme compromiso con el cumplimiento de los más altos estándares éticos en cuanto a las actuaciones de todos sus integrantes se refiere, ha desarrollado la presente Política en materia de defensa de la competencia (en adelante, indistintamente la “**Política**”), en base a los principios inspiradores y buenas prácticas de la organización establecidos en la Guía de Integridad del Grupo Elixor, con el objetivo de proporcionar a todos los profesionales las pautas de actuación para prevenir y detectar aquellas conductas que podrían infringir la normativa en materia de competencia, en especial, la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y el Código Penal Español.

Grupo Serunion asume todos los compromisos establecidos en la presente Política y garantizará su cumplimiento mediante la adopción de los mecanismos, instrumentos y procedimientos adecuados para este fin.

3. Ámbito subjetivo de aplicación

La Política en materia de defensa de la competencia se aplica a las sociedades que pertenecen al grupo de empresas cuya sociedad matriz es Serunion, S.A. conforme a la definición del artículo 42 de Código de Comercio, de forma uniforme y transversal, con carácter preferente a cualquier otra normativa interna existente en dicha materia.

En concreto, esta Política es de aplicación a todos los administradores, directivos, apoderados, trabajadores, y otros trabajadores subcontratados, autónomos y/o independientes contratados por las sociedades del Grupo Serunion (en adelante, “**todas las personas que forman parte de la organización empresarial**”) y que actúan por y en nombre de la misma.

También será de aplicación a las empresas contratadas que actúen en nombre de las sociedades que conforman el Grupo Serunion, así como a las *joint ventures* o uniones temporales de empresas y otras asociaciones equivalentes, cuando alguna de las sociedades del Grupo Serunion asuma su gestión.

4. Definiciones

- **Acuerdo entre empresas:** Acuerdo de voluntades entre dos o más empresas -incluido el consentimiento tácito- que, con independencia del soporte utilizado o la calificación formal del mismo, tenga por objeto o efecto restringir, falsear o impedir la competencia en el mercado.
Dependiendo de la relación entre las empresas se agrupan en: i) acuerdos horizontales; ii) acuerdos verticales.
- **Competidor:** Empresa de características similares que actúa en el mismo mercado de referencia y que trata de cubrir la misma necesidad de un público objetivo igual o relacionado.

¹ A los efectos de esta Política, se entiende por Grupo Serunion el conjunto de sociedades que pertenecen al grupo de empresas cuya sociedad matriz es Serunion, S.A., conforme la definición del artículo 42 de Código de Comercio

- **Acuerdos horizontales:** Acuerdos entre empresas que compiten entre sí en el mismo nivel de la cadena de producción o comercialización, que tengan por objeto, a título ejemplificativo: el pacto de precios; el reparto de mercados; la limitación de producción; los pactos de las condiciones comerciales; la manipulación de licitaciones a fin de repartirse concursos públicos, entre otros.
Los acuerdos horizontales están generalmente prohibidos y considerados especialmente graves a los efectos de limitar la competencia efectiva en el mercado y perjudicar a los consumidores finales.
- **Acuerdos verticales:** Acuerdos entre empresas que operan en distintos niveles de la cadena de producción o distribución, que tengan por objeto, a título ejemplificativo: la fijación del precio de reventa; cláusulas de exclusividad; restricciones territoriales, entre otros.
Los acuerdos verticales no siempre están prohibidos, solo cuando restringen de forma significativa la competencia y no aportan beneficios que justifiquen su legalidad, como mejoras en eficiencia o calidad del servicio, entre otros.
- **Autoridad de competencia:** Organismo encargado de promover y defender el buen funcionamiento de los mercados, en interés de los consumidores y de las empresas.
En España, la autoridad de competencia a nivel estatal es la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC).
- **Encuentro con competidores:** Contacto fortuito o previamente acordado, con uno o con varios competidores, con independencia de su formato -reuniones, foros, asociaciones sectoriales, congresos o eventos informales-, lugar y contexto.
Aunque dichos encuentros no son ilícitos por sí mismos, pueden ser una práctica prohibida si en ellos se produce o se facilita un intercambio de información sensible o se adoptan acuerdos anticompetitivos, incluso de forma tácita.
- **Información sensible:** Toda información empresarial referida a aspectos comerciales o técnicos, incluyendo términos contractuales, fechas de lanzamiento, cantidades, precios, planes de comercialización, bases de datos y estrategias, actividades de negocio, clientes, proveedores y asuntos de la misma y/o secretos industriales o comerciales, entre otros, cuya revelación, alteración, pérdida o destrucción puede producir daños importantes a la organización propietaria de la misma.
- **Posición de dominio:** Es aquella que se produce cuando, una vez definido el mercado de referencia y examinado el poder de mercado de la compañía, ésta es capaz de comportarse independientemente de las presiones competitivas de sus competidores, de sus clientes y de sus consumidores.

5. Conductas prohibidas

Grupo Serunion prohíbe:

- 1) La adopción de **acuerdos con otras empresas** que tengan por objeto:
 - a) Fijación de precios (precios de venta, márgenes, etc.).
 - b) Reparto de mercados o clientes.
 - c) Limitación o control de producción o distribución.
 - d) Intercambio de información sensible.
 - e) Presentar ofertas manipuladas en licitaciones públicas.
 - f) Imposición de condiciones comerciales injustificadas.
 - g) Excluir a terceros del mercado.
- 2) En el supuesto de tener una situación de **posición de dominio** en el mercado:
 - a) Imponer precios o condiciones comerciales no equitativas.
 - b) Limitar de la producción o distribución en perjuicio de los consumidores.

- c) Negativa injustificada a contratar o suministrar bienes o servicios.
- d) Aplicar condiciones discriminatorias a terceros.
- e) Efectuar ventas por debajo de coste para eliminar competidores.
- f) Imposición de contratos de exclusividad o cláusulas de no competencia abusivas.

6. Pautas de comportamiento

A continuación, se detallan las pautas de comportamiento a tener en consideración a fin de prevenir la realización de prácticas anticompetitivas:

- Evitar cualquier interacción con competidores que no esté legitimada y, en caso de duda, consultar previamente con el Compliance Officer del Grupo Serunion.
- Abstenerse de realizar cualquier intercambio de información sensible con competidores, y en caso de:
 - Recibir información sensible de un competidor (incluso sin haberla solicitado previamente), dejar constancia del rechazo a dicha información y proceder a su devolución y, en su caso, destrucción.
 - Asistir a un encuentro con competidores donde se produzcan intercambios de información sensible, abandonar inmediatamente la reunión y dejar constancia de ello, de ser posible, en Acta.
 - En ambos supuestos, poner los hechos en conocimiento el Compliance Officer del Grupo Serunion.
- En el marco de una relación de distribución no establecer nunca precios de reventa fijos o mínimos a los compradores de bienes y/o servicios, ya sea a través de medios directos como indirectos. Sin embargo, sí podrán imponerse precios de venta máximos o hacerse recomendaciones sobre precios de venta siempre que estos no equivalgan a un precio de venta fijo o mínimo.
- Abstenerse de obtener información sensible sobre competidores a través de proveedores, distribuidores o clientes. En caso de obtener información sensible de un competidor (incluso sin haberla solicitado activamente), dejar constancia del rechazo a dicha información y proceder a su devolución y, en su caso, destrucción, y poner los hechos en conocimiento el Compliance Officer del Grupo Serunion.
- Tratar a los proveedores, distribuidores y/o clientes en igualdad de condiciones, sin discriminación, ni otro tipo de diferencias o condiciones equitativas que no puedan ser justificadas económicamente.
- Abstenerse de participar en acuerdos o concertaciones con empresas competidoras para alterar el funcionamiento competitivo de una licitación pública.

7. Controles

Toda operación comercial que, potencialmente, pueda ser sensible desde el punto de vista de la competencia, tales como fusiones, adquisiciones, joint ventures o acuerdos con terceros, deberá ser sometida a análisis y autorización por parte del Departamento Legal y, en su caso, del Comité Ético del Grupo Serunion, para asegurar su conformidad con la legislación aplicable.

Asimismo, cualquier interacción con competidores deberá ponerse en conocimiento del Departamento Legal del Grupo Serunion, quien: i) analizará su justificación y el alcance de la misma que, en todo caso, deberá limitarse al contenido mínimo imprescindible; y ii) la incorporará en un registro interno dejando constancia del motivo de la interacción, el medio -presencial, telemática, etc.-, la fecha y las personas asistentes.

8. Compliance officer

La supervisión y control respecto del cumplimiento de la Política en materia de defensa de la competencia será realizado por el Comité Ético del Grupo Serunion, como órgano responsable de establecer los mecanismos oportunos para reducir los riesgos y, adoptar las medidas necesarias para hacer frente a posibles deficiencias. Se encargará, entre otras cosas, de:

1. Que se divulgue para que todas las personas que forman parte de la organización empresarial la conozcan, por medio de la impartición de formaciones y/o acciones de concienciación en esta materia.
2. Que se cumpla con lo dispuesto en la presente Política y se revise.
3. Que se investigue si se detectan incumplimientos en este ámbito.

9. Formación

Las personas que forman parte de la organización empresarial del Grupo Serunion serán conocedoras de la presente Política y conscientes de los aspectos que podrían afectarles por su puesto de trabajo.

10. Régimen sancionador

Las infracciones legales, y de los principios y normas establecidos en esta Política interna podrán dar lugar a la aplicación de medidas disciplinarias, conforme a la normativa laboral y los procedimientos internos del Grupo Serunion, sin perjuicio de las responsabilidades laborales, civiles, mercantiles, administrativas o penales que prevea el ordenamiento jurídico.

11. Canal de denuncias

Toda persona que tenga sospecha o conocimiento del incumplimiento de alguna disposición de la presente Política tiene el deber de informar de ello a través de los canales de denuncias facilitado por el Grupo Elior. Puede hacerlo enviando un correo electrónico a alert.eliorgroup@isope.solutions o mediante el número de teléfono asignado al país, que se encuentra en la pestaña “Informar sobre un problema de ética” en <https://integrity.eliorgroup.net/>. Antes de ponerse en contacto con la línea directa, lea el estatuto de Whistleblower (denunciante), que está a su disposición en la misma página web y que le detallará el deber de confidencialidad que tendrá la empresa para los datos que se proporcionen.

Como medio alternativo, también se puede utilizar la dirección compliance@serunion.elior.com o chiefcomplianceofficer@eliorgroup.com para reportar cualquier incidencia relativa a la materia regulada en esta política.

12. Evaluación y seguimiento

Los compromisos establecidos en esta Política se encuentran plenamente integrados en la actuación del Grupo Serunion, sometidos permanentemente a revisión y mejora por parte del Compliance Officer, que supervisará que los mismos se apliquen en todas las actividades desarrolladas por el Grupo Serunion.

13. Entrada en vigor

La presente Política entra en vigor el día 1 de enero de 2026.

Revisado por: María Pérez - Compliance officer Ivette Vilaseca – Jefa Departamento Legal	Aprobado por: Rosa Sanchez - Directora Financiera Antonio Llorens - Director General
---	---

REGISTRO DE REVISIONES

- Redacción Inicial Julio 2019 Hector Deniz – Compliance Officer
- Revisión 1ª 13 junio 2023 Anna March – Compliance Officer