



POLÍTICA DE COMPETENCIA

Mayo 2023



1.-Antecedentes

El Código Ético de Rovi recoge el compromiso del Grupo Rovi de competir de manera legítima en el mercado ya que su éxito a largo plazo se fundamenta en lograr la excelencia en todas las áreas de actividad del Grupo, logrando el mejor resultado posible mediante una competencia leal, y sin llevar a cabo prácticas que afecten al mercado libre.

Este compromiso es compatible con los intereses estratégicos del Grupo y exige que por parte del Grupo Rovi se adopten las decisiones necesarias para contar con una Política de Competencia que proporcione una guía de actuación a todas las personas incluidas dentro su ámbito de aplicación que ayude a cumplir el citado compromiso.

2.- Ámbito de aplicación

La presente política resulta de aplicación directa y obligatoria para todas las sociedades del Grupo ROVI con independencia de su ubicación geográfica y alcanza a todas las actividades desarrolladas por el Grupo. Y por tanto debe ser respetada y cumplida por todos los profesionales de ROVI, con independencia de su nivel jerárquico, ubicación geográfica y de la sociedad del Grupo para la que presten servicios.

Los profesionales que actúen como representantes del Grupo en sociedades o entidades no pertenecientes a él observarán esta política en el ejercicio de tal actividad en la medida en que no sea incompatible con las normas de la sociedad o entidad en la que ejerzan dicho cargo.

Asimismo, los responsables de ROVI promoverán el cumplimiento de esta política en aquellas sociedades o entidades en las que ROVI, sin ostentar una participación mayoritaria, esté encargada de su gestión.

De igual modo, cualquier persona, agente o entidad que actúe en representación de cualquiera de las sociedades pertenecientes al Grupo ROVI, deberá cumplir con las normas y principios aquí recogidos.

La presente Política conforma la piedra angular del Modelo de Cumplimiento de Competencia de ROVI por lo que todas las personas sujetas están obligadas a cumplir y respetar lo aquí establecido. El cumplimiento de esta política y de las leyes de competencia es obligatorio. Todas las personas sujetas a la presente Política deberán velar por que las personas a su cargo conozcan, comprendan y cumplan la presente política, liderando con el ejemplo y siendo un referente de conducta.

3.- Legislación aplicable.

La normativa de defensa de la competencia tiene por objetivo proteger la libre competencia en el mercado. Cuando las empresas activas en un mismo mercado compiten, sus clientes y, en última instancia, los consumidores se ven beneficiados porque tendrán acceso a bienes y servicios de mayor calidad, más innovadores y con precios y condiciones comerciales más competitivos. A su vez, la competencia entre operadores de un mismo sector fomenta el crecimiento de la economía. Al reducirse las barreras de acceso, se atraerán nuevas inversiones, creciendo con ello el nivel de empleo. La libre competencia asegura una asignación más eficiente

de los recursos, en favor de los operadores más competitivos, con un mejor desempeño en el mercado.

Las normas aplicables en el ámbito del Derecho de la Competencia en la Unión Europea más relevantes son los artículos 101 y siguientes del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (“TFUE”). La mayor parte de los países en los que el Grupo Rovi opera de forma directa están dentro de la Unión Europea por lo que la mayor parte de las normativas locales están inspiradas por los mismos principios.

De conformidad con la normativa de defensa de la competencia están prohibidos:

- (i) los acuerdos o prácticas concertadas entre empresas que restringen la competencia;
- (ii) el abuso de la posición de dominio;
- (iii) también están prohibidas las prácticas desleales que distorsionan la competencia y afectan al interés público.

Es responsabilidad de cada empleado conocer y respetar las leyes de competencia que resulten de aplicación en cada territorio.

La presente Política tiene vocación general, por lo que puede darse la circunstancia de que algunos países impongan requisitos diferentes en esta materia, por lo que, en caso de duda entre lo establecido por la norma nacional y la presente política, se deberá atender siempre al requisito más restrictivo.

3.1.- Exención intragrupo.

Se ha señalado que las normas de competencia prohíben los acuerdos o prácticas concertadas entre empresas que restringen la competencia. No obstante, esta prohibición no se aplica a las empresas que están bajo el control exclusivo de una misma sociedad matriz. Por tanto, la prohibición de acuerdos o prácticas concertadas entre empresas que restringen la competencia no son de aplicación a las relaciones comerciales entre las empresas del Grupo ROVI.

3.2.- Consecuencias derivadas del incumplimiento de las normas de competencia.

Las infracciones de las normas de competencia pueden desencadenar graves consecuencias para las empresas y sus directivos:

Consecuencias para ROVI	Consecuencias para los representantes legales y directivos de ROVI
<ul style="list-style-type: none">• Multa por importe de hasta el 10 % de la facturación mundial anual del Grupo ROVI.• Reclamaciones de daños y perjuicios.• Prohibición de contratar con la Administración Pública.• Inaplicabilidad de los contratos o cláusulas considerados ilegales.• Daño reputacional.• Costes derivados de la investigación.• Posible responsabilidad penal.	<ul style="list-style-type: none">• Multas personales de hasta 60.000 euros.• Daño reputacional• Tendrán que dedicar esfuerzos y tiempo a la investigación de la autoridad de competencia.• Posible responsabilidad laboral.• Posible responsabilidad penal.



4.- Objetivo de la presente Política de Competencia.

La presente Política tiene como objetivo principal ayudar a cumplir la normativa de defensa de la competencia que le resulte de aplicación al Grupo Rovi en el desarrollo de sus actividades.

El Grupo Rovi busca competir de manera efectiva en todos aquellos países en los que opera, dentro del marco legal y sin el riesgo de incurrir en infracciones del derecho de la competencia, con el objetivo de fomentar la confianza de todos sus grupos de interés. Por ello se compromete a competir de forma leal en el mercado y sin llevar a cabo prácticas que afecten al mercado libre.

La Política de Competencia del Grupo Rovi se establece con el objetivo de:

- Fijar los principios y criterios que deben tomarse en consideración en materia de cumplimiento normativo de competencia y en la prevención de conductas anticompetitivas.
- Establecer un marco común y homogéneo de control y de gestión de los riesgos de infracciones de competencia en las áreas de negocio.
- Fomentar una cultura pro-competitiva empresarial en la organización y en los procesos de toma de decisiones y de formación de la voluntad de administradores, directivos y empleados.

Esta Política deberá ser entendida conjuntamente con aquellas otras políticas y procedimientos de aprobación de operaciones, firma de contratos y otras materias que sean de aplicación en cada momento.

5.- Principios de actuación.

La actuación de todas las personas sujetas a la presente Política debe estar sujeta a los siguientes principios de actuación:

5.1.- Acuerdos entre competidores.

5.1.1.- Acuerdos prohibidos: Las normas de competencia prohíben los acuerdos entre empresas competidoras que tienen un objeto o efecto restrictivo de la competencia. Como principio general, la normativa de competencia prohíbe las siguientes prácticas:

- **Fijación de precios.** Cualquier acuerdo con competidores para fijar o coordinar los precios u otros factores que afecten al precio, aunque sea de manera indirecta, como descuentos, método de determinación del precio, costes, plazos de pagos, etc. está prohibido. No es necesario que se alcance un acuerdo, ya que cualquier conversación sobre precios o cualquier información de precios recibida de un competidor puede servir de prueba de una actividad ilegal. Estas prohibiciones también pueden afectar a los precios de compra.
- **Acuerdos de reparto de mercado / clientes.** Los acuerdos entre competidores para asignarse mercados geográficos o de producto, territorios de venta, cuotas de mercado o clientes, están prohibidos.
- **Acuerdos colusorios en concursos o licitaciones públicas (amaños de licitaciones).** Los acuerdos entre competidores relativos a precios, términos y condiciones de las ofertas a

remitir como respuesta a un concurso / licitación, incluidos los acuerdos para no licitar, son ilícitos y están prohibidos por las normas de competencia.

- **Recursos humanos.** Los responsables de recursos humanos pueden infringir también las normas de competencia, por ejemplo, alcanzando acuerdos con otras empresas dirigidos a no captarse empleados o a limitar las remuneraciones conjuntamente con competidores en un sector.
- **Compromisos de limitar la producción o la innovación.** Los acuerdos entre competidores para limitar la producción o la innovación están prohibidos, por lo general.
- **Boicot.** Los acuerdos entre competidores consistentes en el rechazo a vender / comprar a una empresa (cliente o proveedor) en particular están prohibidos. Los competidores no pueden colaborar para excluir a los rivales de un mercado concreto.

Pautas de actuación	
Se debe evitar	Se debe hacer
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Formalizar un acuerdo con un competidor cuyo resultado fuera un aumento de los precios para los clientes, una reducción de la producción o menos innovación. ➤ Intercambiar cualquier información comercialmente sensible que no sea imprescindible para las operaciones con un cliente o proveedor que a la vez sea competidor. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Si planifica colaborar, por ejemplo, en un proyecto conjunto o hacer negocios con un competidor, remita de inmediato el proyecto al Departamento de Cumplimiento y / o al Departamento Legal. ➤ Remita siempre cualquier borrador de acuerdo con competidores al Departamento de Cumplimiento y / o al Departamento Legal antes de que se firme. ➤ Solicite asesoramiento jurídico en caso de que vaya a asistir a una reunión con un competidor y un cliente en común. ➤ Si recibe información comercialmente sensible de un competidor, póngalo en inmediato conocimiento del Departamento de Cumplimiento y/o Legal, para que le indique cómo proceder. Nunca oculte esta circunstancia.

5.1.2.- Acuerdos entre competidores admitidos por el Derecho de la Competencia: Las normas de competencia no prohíben todos los acuerdos entre competidores, ya que cuando éstos generan suficientes eficiencias y ventajas para los consumidores, como para compensar sus efectos restrictivos, estos acuerdos serán compatibles con las normas de competencia.

Existen diferentes categorías de acuerdos de cooperación horizontal susceptibles de ser considerados compatibles con las normas de competencia:

- Acuerdos de I + D. Abarcan la externalización de determinadas actividades de I + D, la investigación conjunta o el desarrollo de tecnologías o productos innovadores.
- Acuerdos de transferencia de tecnología.
- Acuerdos de compra conjunta.
- Acuerdos de normalización y estandarización.
- Acuerdos de fabricación.
- Acuerdos de licensing-in o licensing out.

- Acuerdos de copromoción o comarketing.

Estos acuerdos deberán ser revisados por el Departamento de Cumplimiento de forma previa a su formalización, al objeto de poder revisar el cumplimiento de la legislación vigente.

5.2.- Intercambios de información.

El intercambio **directo** (con el competidor) o **indirecto** (a través de terceros, por ejemplo, clientes, proveedores, asociaciones, etc.) de **Información Comercialmente Sensible** entre competidores puede vulnerar las leyes de Competencia.

De forma general, se considera información comercialmente sensible la relativa a aspectos comerciales o estratégicos, presentes o futuros, como:

- ✓ precios de venta y de compra, incluyendo descuentos, recargos o términos y condiciones;
- ✓ cantidades proyectadas para producir o vender, volúmenes de venta o producción, beneficios o capacidad de producción;
- ✓ costes, suministros o márgenes de venta;
- ✓ negociaciones con clientes específicos o proveedores;
- ✓ estrategias comerciales futuras;
- ✓ en el caso de que se vaya a participar en una licitación, las ofertas a presentar;
- ✓ cualquier otra información de negocio que normalmente se consideraría confidencial.

En caso de duda, se deberá consultar con el Departamento de Legal o el Departamento de Cumplimiento.

No obstante, el intercambio de información está permitida en 2 supuestos:

- (i) El intercambio de información se permite bajo ciertas circunstancias (por ejemplo, información histórica, agregada o en general que no revele la identidad del competidor).
- (ii) Información necesaria para la preparación de ofertas comerciales concretas facilitada de forma proactiva (nunca reactiva) por el cliente. Dicha información debería, además, ser ciega (es decir, que no revele la identidad del competidor).

En todo caso:

- Si se recibe información comercialmente sensible de un competidor debe informarse de inmediato al Departamento de Cumplimiento para recibir instrucciones sobre cómo proceder al existir un alto riesgo de que se trate de una infracción de las normas de competencia.
- Siempre que se reciba información comercialmente sensible sobre un competidor de forma lícita por proceder de fuentes públicas o porque nos ha sido entregada en una negociación con un cliente deberá indicarse en un documento interno la fuente y fecha de la información, para poder acreditar su origen.

5.3.- Asociaciones empresariales o sectoriales.

Es legítimo que las empresas pertenezcan a asociaciones empresariales o sectoriales. Éstas pueden ser útiles para transmitir la opinión del sector a las Administraciones o para poner en valor el impacto positivo de la industria en la sociedad. No obstante, las asociaciones empresariales, no pueden ser utilizadas como un lugar para el intercambio de información comercialmente sensible, la coordinación de actuaciones con competidores o para celebrar acuerdos anticompetitivos.

Los empleados del Grupo Rovi tan sólo podrán pertenecer a asociaciones que cumplan con los siguientes requisitos mínimos:

- Deberán verificar que la asociación dispone de normas que regulen las relaciones entre socios de forma que se proteja el cumplimiento de la normativa sobre competencia.
- Todas las reuniones deberán disponer de un orden del día.
- La asociación deberá levantar acta por escrito de las reuniones.

En caso de duda sobre la asociación o sobre el contenido del orden del día se deberá consultar con el Departamento de Cumplimiento de forma previa.

No obstante, lo anterior, si durante el transcurso de las reuniones en la asociación se produjeran actuaciones contrarias a las leyes de competencia, el representante del Grupo Rovi deberá:

- Oponerse a debatir cualquier cuestión susceptible de ser calificada como anticompetitiva.
- Asegurarse de que quede reflejada por escrito su oposición a debatir.
- Abandonar la reunión de forma inmediata.
- Informar al departamento de Cumplimiento a la mayor brevedad.

5.4.- Acuerdos con distribuidores y mayoristas.

Las normas de competencia prohíben determinadas restricciones acordadas entre empresas situadas a diferente nivel de la cadena de producción o distribución ("acuerdos verticales"), de ahí que de forma previa a la suscripción de un acuerdo con distribuidores y mayoristas sea necesario consultar al Departamento de Cumplimiento.

En general, las cláusulas de los acuerdos con distribuidores y mayoristas que presentan riesgos de infracción de las normas de competencia son:

- Acuerdos de exclusividad, marca única u obligaciones de no competir, cuando excedan de cinco años de duración.
- Determinadas obligaciones de no competencia postcontractuales.
- Prohibición de ventas fuera del territorio contractual.
- Prohibición del comercio paralelo en la Unión Europea ("UE").
- Fijación del precio de reventa.
- Prohibición de ventas por internet.

El término acuerdo se interpreta de manera amplia, por lo que una mera circular enviada a los proveedores puede ser considerada un acuerdo.

5.5.- Abuso de posición de dominio.

Las normas de competencia prohíben a los operadores dominantes abusar de su posición de dominio. Un operador es considerado dominante si es líder en su mercado y dispone de una cuota de mercado elevada o significativa.

En general se identifican las siguientes conductas de riesgo si se dispone de una posición dominante en el mercado:

- Negativas injustificadas de suministro.
- Compromisos de compra en exclusiva.
- Descuentos de fidelización.
- Precios predatorios: un precio bajo ofrecido por una empresa dominante se considerará predatorio y estará prohibido si (i) está por debajo del coste y (ii) su objetivo es eliminar a un competidor del mercado o dificultar la entrada al mercado de un nuevo competidor.
- Estrechamiento de márgenes.
- Precios discriminatorios: la empresa dominante no debe aplicar condiciones desiguales a prestaciones equivalentes
- Venta vinculada de productos diferentes o descuentos por compra conjunta.
- Desprestigio y obstaculización a competidores.
- Acciones judiciales reiteradas y sin fundamento contra competidores.
- Precios excesivos.
- Los acuerdos de “pay-for-delay”.

5.6.- Actos de competencia desleal en perjuicio de competidores.

A continuación, se enumeran ejemplos de conductas desleales que el Grupo Rovi no debe llevar a cabo en perjuicio de sus competidores:

- **Denigración:** Se considera desleal la realización o difusión de manifestaciones sobre la actividad, las prestaciones, el establecimiento o las relaciones mercantiles de un competidor que sean aptas para menoscabar su crédito en el mercado, a no ser que sean exactas, verdaderas y pertinentes.
- **Engaño:** Se considera desleal cualquier conducta que contenga información falsa o información que, aun siendo veraz, por su contenido o presentación induzca o pueda inducir a error a los destinatarios, siendo susceptible de alterar su comportamiento económico.
- **Venta a pérdida:** Salvo disposición normativa en contrario, la fijación de precios es libre. No obstante, la venta realizada bajo coste, o bajo precio de adquisición, se reputará desleal en los siguientes casos: (i) cuando sea susceptible de inducir a error a los consumidores acerca del nivel de precios de otros productos o servicios del mismo establecimiento; (ii) cuando tenga por efecto desacreditar la imagen de un producto o de un establecimiento ajenos; o (iii) cuando forme parte de una estrategia encaminada a eliminar a un competidor o grupo de competidores del mercado.
- **Violación de secretos:** Se considera desleal la violación de los secretos empresariales de un competidor.

- **Inducción a la infracción contractual:** Se considera desleal inducir a los trabajadores, proveedores o clientes de un competidor, a que infrinjan los deberes contractuales básicos que han contraído con dicho competidor.
- **Violación de normas:** Se considera desleal prevalerse en el mercado de una ventaja competitiva adquirida mediante la infracción de las leyes.

5.7.- Control de concentraciones.

Las operaciones como fusiones, adquisiciones de empresas y negocios y la creación de empresas en participación pueden estar sometidas a notificación obligatoria ante las autoridades de competencia y sólo podrán ejecutarse si se cuenta con la aprobación previa de la autoridad.

La realización de este tipo de operaciones debe ser informada al Departamento de Cumplimiento y deberá contar con el asesoramiento de abogados especializados en Derecho de la Competencia.

6.- **Desarrollo de un Modelo de Cumplimiento en materia de Competencia.**

ROVI cuenta con un Programa de Cumplimiento de Competencia destinado a evitar infracciones de la normativa de defensa de la competencia. Dicho Programa y la Política de Competencia han sido aprobados por el Consejo de Administración.

El Programa de Cumplimiento de Competencia del Grupo Rovi cumple los requisitos establecidos en la Guía sobre los programas de cumplimiento en relación con las normas de defensa de la competencia de la CNMC y se integra en el Modelo de Cumplimiento Normativo del Grupo Rovi.

El Modelo de Cumplimiento en materia de Competencia del Grupo Rovi está integrado por los siguientes elementos:

1. **Identificación y valoración de los riesgos de infracción** en materia de derecho de la competencia con la ayuda de las distintas Áreas de Negocio de la Compañía, así como la priorización de los mismos en función de su potencial impacto y su probabilidad de ocurrencia.
2. **Identificación de las medidas de mitigación más adecuadas** a la naturaleza de los riesgos identificados. ROVI cuenta con políticas, procedimientos y procesos encaminados a dar respuesta a los riesgos identificados para asegurar el cumplimiento normativo y la capacidad de detectar los incumplimientos que potencialmente puedan producirse.
3. **Monitorización periódica sobre el nivel de cumplimiento de los controles identificados**, para conocer su nivel de cumplimiento y su idoneidad.
4. **Difusión y formación del Modelo de Cumplimiento** y de las políticas que lo desarrollan y complementan.

5. **Supervisión del Modelo de Cumplimiento** a través de los planes periódicos de supervisión se velará por el buen funcionamiento, adecuada difusión y actualización del Modelo de Cumplimiento de Competencia.
6. **Implantación de Planes de Acción** si se detectan riesgos que no cuenten con medidas de actuación o de control adecuadas.
7. **Comunicación de los incumplimientos** a través de los canales de comunicación y buzones de denuncia habilitados al efecto.
8. **Reporte a los Órganos de Administración de ROVI de los resultados** obtenidos de los planes de evaluación y supervisión periódicos del Modelo de Cumplimiento y de los incumplimientos detectados.
9. **Desarrollo y actualización continua del Modelo de Cumplimiento**, por cambios en los bloques normativos, por cambios en la estructura societaria o de actividades, o por deficiencias o irregularidades detectadas.
10. **Establecimiento de las medidas disciplinarias adecuadas**, ante el incumplimiento de la Ley, las políticas o de cualquier otra normativa interna o procedimiento de actuación implantado por ROVI, y/o de cualquier actuación que pudiera ser considerada antijurídica o delictiva.

7.- Difusión y Formación.

Con el fin de garantizar la eficacia del Modelo de Cumplimiento, en el cual se integra la presente Política de Competencia y el Programa de Cumplimiento de Competencia, el Grupo Rovi establecerá planes formativos adecuados.

8.- Canales de comunicación para la resolución de cualquier duda.

Si cualquier persona sujeta a la presente Política tuviera dudas sobre su aplicación o la manera en la que la presente Política se puede o debe aplicar a una situación concreta, deberá consultar con el Departamento de Cumplimiento de forma previa o con el Departamento Legal.

9.- Responsabilidades en relación con el Modelo de Cumplimiento de Competencia.

La Comisión de Auditoría de ROVI es el responsable del Modelo de Cumplimiento de Competencia de ROVI, quien delega en el Comité de Cumplimiento y en el Departamento de Cumplimiento el desarrollo, ejecución y supervisión del programa. El Departamento de Cumplimiento deberá informar periódicamente al Comité de Cumplimiento, a la Comisión de Auditoría y al Consejo de Administración sobre el desarrollo del Modelo de Cumplimiento de Competencia.

10.- Sistema Disciplinario.

Los incumplimientos de la Ley, las políticas, procedimientos o normas internas que configuran el Modelo de Cumplimiento de Competencia, y/o cualquier actuación que pudiera ser considerada antijurídica, anticompetitiva o delictiva, podrán ser sancionados de conformidad



con lo establecido en la legislación aplicable o en el régimen disciplinario previsto en el Convenio Colectivo correspondiente. Asimismo, se tendrán en cuenta las leyes aplicables en las distintas jurisdicciones en las que ROVI desarrolla su actividad.

Se podrán proponer medidas disciplinarias para corregir las infracciones detectadas, llegando incluso a la reducción de ingresos del infractor (como la desactivación del plan de incentivos) la limitación de posibilidades de promoción e incluso al despido del trabajador.

Tratándose de administradores se estará a lo dispuesto en la normativa mercantil.

11.- Denuncia de infracciones.

Cualquier incumplimiento de los principios y obligaciones recogidos en esta Política deberá ser comunicado a la mayor brevedad al superior jerárquico, al departamento de Cumplimiento o al Canal Ético. El incumplimiento de la presente obligación supone una infracción de lo establecido en la presente Política y en el Código Ético y podrá dar lugar a las sanciones y acciones correspondientes.

De igual modo, los agentes, consultores e intermediarios tienen obligación de denunciar los incumplimientos de la presente política a través del canal ético para proveedores.

La defensa de la competencia debe ser un compromiso de toda la organización y para ello es imprescindible que todas las personas sujetas a la presente política colaboren no sólo cumpliendo con lo aquí establecido sino también denunciando sus incumplimientos.

El funcionamiento del Canal Ético se regula en el Reglamento del Canal Ético para Empleados y Proveedores.

12.- Vigencia.

La Política de Competencia ha sido aprobada por el Consejo de Administración de ROVI en su reunión de 9 de mayo de 2023, fecha de su entrada en vigor.