

Empresa Iveco Group	POLÍTICA DE CONCORRÊNCIA	
Função Legal, Compliance and Corporate Governance	Data de entrada em vigor Abril de 2024	Páginas 7

Escopo: a presente Política aplica-se ao Iveco Group N.V. e suas subsidiárias (coletivamente, "Iveco Group" ou a "Empresa") e às pessoas da alta administração, em cargos de gestão e demais colaboradoras e colaboradores, bem como às pessoas que atuam para ou em nome de tais entidades (coletivamente, "Pessoas Abrangidas").

Objetivo: esta política é destinada a promover a conscientização sobre as leis de livre concorrência e a importância de um mercado aberto e competitivo. O objetivo é fortalecer a cultura de conformidade concorrencial no Iveco Group, visando assegurar que as regras de livre concorrência sejam seguidas como valores que orientam nossos comportamentos e relacionamentos com a clientela, as empresas fornecedoras e em nossas parcerias, bem como com todas as demais partes interessadas em países nos quais o Iveco Group faz ou possa vir a fazer negócios. Esta Política também visa atenuar o risco de desvios de gestão em todos esses relacionamentos.

O descumprimento das leis de livre concorrência cria um risco elevado de perdas econômicas graves para o Iveco Group, inclusive multas de até uma determinada percentagem do faturamento global do Grupo (por exemplo, 10% na União Europeia) ou da receita da empresa envolvida (por exemplo, 20% no Brasil) e, em alguns países, a possibilidade de prisão das pessoas envolvidas (por exemplo, Alemanha e Austrália).

Cada Pessoa Abrangida – como aqui definida – é responsável por conhecer e cumprir esta Política, a legislação pertinente e outras políticas e procedimentos do Iveco Group.

Política: a Política define as principais regras que devem ser sempre estritamente observadas dentro do Iveco Group, enquanto as Diretrizes de Livre Concorrência são destinadas a fornecer às Pessoas Abrangidas um instrumento prático para a adoção de comportamentos adequados em qualquer situação.

Em caso de dúvida em relação a qualquer das regras abaixo, como uma Pessoa Abrangida você deve consultar o Departamento Legal, Compliance and Corporate Governance ("Legal & Compliance") antes de tomar qualquer medida adicional.

- 1. Relacionamentos com concorrentes:** as leis de livre concorrência proíbem discussões (formais ou informais) de questões reservadas relacionadas à concorrência com representantes de nossos concorrentes efetivos ou potenciais (ou seja, empresas que possam vir a entrar em qualquer mercado relevante no qual o Iveco Group opera). Os principais assuntos considerados reservados

I V E C O • G R O U P

em termos de concorrência são preços (anteriores, atuais ou futuros), condições relacionadas a preços (como descontos, abatimentos ou sobretaxas) ou outros termos e condições de venda, abastecimento do mercado ou quantidades de produção, atividades de pesquisa atuais ou potenciais, relações de clientes, ofertas ou qualquer tema relacionado a clientes ou territórios específicos, estratégia comercial ou faturamento das empresas. Estes são os princípios importantes a serem observados:

- a) Nunca troque informações nem faça acordos, verbais ou por escrito, com concorrentes efetivos ou potenciais que, direta ou indiretamente: (i) determinem preços ou margens; (ii) reduzam serviços ou a produção; (iii) aloquem clientes ou mercados; ou (iv) resultem em uma ação conjunta para boicotar ou prejudicar a clientela, as empresas fornecedoras ou a concorrência.
- b) Nunca discuta (inclusive em reuniões, por telefone ou em conferências telefônicas) nem troque e-mails ou outras comunicações por escrito (inclusive via WhatsApp ou outras plataformas de mensagens instantâneas) assuntos que possam ser interpretados como dando origem a qualquer de tais condutas, acordos ou práticas combinadas.
- c) Quando uma empresa concorrente (efetiva ou potencial) for considerada também uma empresa cliente, parceira (por exemplo, em acordos de cooperação, Joint Ventures, etc.) ou fornecedora em potencial do Iveco Group, é permitido discutir e negociar os termos da transação para os produtos e/ou serviços em questão, em conformidade com as regras de livre concorrência pertinentes.
- d) Evite telefonemas para concorrentes, salvo se relacionados a necessidades de negócio legítimas, como quando o Iveco Group fornece ou adquire produtos ou tem uma parceria com tal concorrente.
- e) Se receber de um(a) cliente, concessionária ou alguém que não seja o(a) próprio(a) concorrente qualquer informação reservada relevante para a concorrência (por exemplo, lista de preços do concorrente ou outras informações confidenciais), faça um registro simultâneo de como e de quem a lista de preços/informações foi obtida para que ela possa ser considerada uma atividade legal de inteligência de mercado. Em casos como esses, peça imediatamente a orientação do Departamento Legal & Compliance.
- f) Interações com concorrentes também são relevantes e sigilosas quando o Iveco Group participar de licitações públicas. Cada unidade de negócios deve adotar procedimentos internos por escrito para a participação em licitações públicas, a fim de minimizar o risco de comportamentos anticoncorrenciais.

Não participaremos de práticas de negócios que envolvam a troca ilícita com concorrentes de informações reservadas.

2. Reuniões planejadas com concorrentes e associações de negócios e outras reuniões não planejadas: As autoridades de defesa da livre concorrência presumem que uma reunião entre dois

I V E C O • G R O U P

ou mais concorrentes seja motivada por intenção ilícita ou leve a discussões de natureza imprópria. Temos a obrigação de deixar claro em nossos registros escritos, antes e depois da reunião, que não houve nenhuma conduta inadequada. Assim, esteja sempre atento(a) a como suas observações verbais ou por escrito possam ser interpretadas.

Em caso de reuniões planejadas com concorrentes e associações de negócios:

- a) Crie antecipadamente uma pauta clara e correta entre as pessoas que participam da reunião.
- b) Compartilhe a agenda com o Departamento Legal para receber confirmação da adequação da pauta proposta.
- c) Crie um registro claro e preciso da reunião ("ata") declarando o objetivo, quem deu início à reunião e o conteúdo das discussões. Essa ata deve ser aprovada por todas as pessoas que participam da reunião. As atas da reunião devem ser arquivadas regularmente e protegidas em um local designado de acordo com a política e as diretrizes de segurança pertinentes da Empresa (como as "*Diretrizes de retenção e descarte de dados pessoais*", quando aplicável).
- d) Abandone as discussões que suscitem preocupações relativas às leis de livre concorrência. Na eventualidade de que uma discussão em uma reunião, presencial ou remota, passe a tratar de temas inadequados, assim que a conversa desviar para tais temas os(as) participantes devem interromper a discussão e, caso necessário, abandonar a reunião. Em qualquer caso, o(a) participante deve garantir que o motivo de sua objeção ou saída seja devidamente registrado em ata e em outros registros mantidos em relação a tal reunião. As Pessoas Abrangidas em questão devem comunicar imediatamente o fato ao Departamento Legal & Compliance. Como regra geral, as leis de livre concorrência permitem a troca de informações históricas (ou seja, suficientemente "antigas") ou que estejam publicamente disponíveis, ou ainda que tenham sido anonimizadas.
- e) Geralmente, as associações de negócios envolvem reuniões e discussões entre empresas concorrentes. Consequentemente, as regras acima também se aplicam a reuniões de associações de negócios, mesmo que patrocinadas por uma entidade governamental ou pública. As Pessoas Abrangidas não devem participar de "reuniões paralelas" ou adicionais realizadas antes ou após as reuniões das associações de negócios propriamente ditas.

No caso de reuniões não planejadas ou de discussões informais com a concorrência (por exemplo, durante uma exposição ou conferência), se a conversa abordar um tópico que você suspeite que possa ser inadequado, como política de preços ou de distribuição, volumes ou participação de mercado (veja o § 1), é recomendado que você a interrompa imediatamente, abandone a conversa e informe a questão ao Departamento Legal & Compliance ou ligue para a Compliance Helpline.

Nos manteremos informados sobre tendências de mercado, desenvolvimentos técnicos e oportunidades de negócios apenas por meio de fontes lícitas e transparentes.

- 3. Relações com empresas fornecedoras ou com a clientela:** com algumas poucas exceções específicas, as leis antitruste proíbem que empresas fabricantes ou vendedoras imponham à clientela (por exemplo, concessionárias, varejistas ou oficinas) preços de revenda, além de proibir a alocação de mercados e clientes. Essas são questões comerciais importantes para todas as empresas nos mercados em que cada uma delas opera. Ter o melhor conhecimento possível sobre as regras que regem essas questões e a maneira de administrá-las com eficácia pode proporcionar uma vantagem competitiva para nossa Empresa.
- a) Evite acordos com a clientela que possam influenciar ou afetar de qualquer maneira os preços (ou margem de lucro) ou, por qualquer forma, restringir as condições pelas quais a clientela revende seus próprios produtos ou serviços. A imposição de preços fixos ou mínimos para revenda é estritamente proibida em qualquer situação.
 - b) Nas linhas de negócios onde o Iveco Group pode ter uma posição de mercado significativa (como regra geral, participação superior a 30%), obtenha orientação do Departamento Legal & Compliance antes de se engajar em:
 - (i) recusa de fornecimento a um(a) determinado(a) cliente ou categoria de clientes, mesmo por razões que possam parecer objetivamente justificadas como, por exemplo, a suspeita de que o(a) cliente revenderá os produtos em uma área que é objeto de sanções da ONU ou sanções comerciais nacionais, pode ser uma razão objetivamente justificada para recusar-se a negociar com ele(a); ou
 - (ii) acordos que exijam que os(as) clientes adquiram a totalidade ou uma parcela significativa de suas necessidades de uma empresa do Iveco Group ou comprem qualquer produto ou serviço que não sejam aqueles solicitados.
 - c) Sem a orientação prévia do Departamento Legal & Compliance, não recuse a participação em uma licitação para a qual tenhamos sido expressamente convidados nem se recuse a vender produtos para determinados(as) clientes efetivos(as) ou potenciais por qualquer razão, salvo por sanções da ONU ou sanções comerciais nacionais, capacidade de crédito ou termos contratuais propostos inaceitáveis, lucratividade da venda ou restrições de capacidade que limitem nossa capacidade de atender ao pedido.
 - d) Não aja de forma a favorecer ou beneficiar injustamente um(a) cliente em detrimento de outro(a) quando ambos estiverem competindo no mesmo nível de distribuição, por exemplo, duas varejistas ou oficinas.
 - e) Não sugira que uma empresa fornecedora deva comprar do Iveco Group para que possa vender para ele. Da mesma forma, não dê a entender a um(a) cliente que a compra de produtos do Iveco Group resultará em vendas de seu(s) produto(s) para o Iveco Group.

Nas negociações com empresas fornecedoras, clientela e parceiros(as) em potencial, agiremos sempre em conformidade com as leis de livre concorrência e solicitaremos a eles a aplicação do mesmo nível de conformidade.

4. **Vendas e publicidade on-line:**

A Empresa fornece a suas concessionárias requisitos e políticas comerciais relacionadas à qualidade ou à aparência específica de sua loja on-line e à exibição dos produtos ou serviços, levando em consideração a proteção legal da reputação da Empresa, da identidade da marca e das marcas registradas.

Dessa forma, de acordo com as leis de livre concorrência, é permitido exigir que a publicidade on-line atenda a determinados padrões de qualidade ou inclua informações específicas, bem como, sob determinadas condições, proibir o uso de determinados serviços de comparação de preços ou mecanismos de busca, com exceção dos serviços de publicidade on-line mais amplamente utilizados, e até mesmo proibir as vendas em mercados on-line não autorizados.

Em qualquer caso, sem consultar previamente o Departamento Legal, não tome nenhuma providência nem adote qualquer conduta que possa, direta ou indiretamente, ter o objetivo de impedir o uso efetivo da Internet pelas concessionárias para vender os produtos ou serviços para determinados territórios ou clientes.

Reconhecemos a importância das vendas on-line e multicanal usadas pela clientela para adquirir produtos e serviços em todo o mundo, em conformidade com as leis de livre concorrência.

5. **Licitações públicas:** Geralmente, o Iveco Group está direta ou indiretamente envolvido em licitações nos seguintes cenários:

- a) **Concessionárias, importadoras, distribuidoras e fabricantes de carrocerias** (que produzem carrocerias para ônibus urbanos e de turismo e outros veículos) participam de licitações por sua própria conta e solicitam ao Iveco Group uma cotação que é usada como base para sua própria proposta.
- b) **O Iveco Group participa diretamente em uma licitação.**
- c) **O Iveco Group participa em uma licitação em associação com parte(s) externa(s)**, ou seja, apresenta uma proposta conjunta. O Iveco Group corre o risco de ser responsável por qualquer comportamento ilícito da parte externa associada. A parte externa associada pode ser uma concessionária, importadora, distribuidora, fabricante de carrocerias ou uma empresa que não tenha um relacionamento contratual em vigor com o Iveco Group.

Ao participar de uma licitação, existem riscos específicos relacionados às leis de livre concorrência, já que os(as) participantes devem competir entre si e atuar independentemente seja qual for a forma de participação: isoladamente ou como associado(a). **“Manipulação da licitação”** é uma forma típica de conduta proibida (“troca de informações”) ou até mesmo um acordo (ou seja, “cartel”) entre participantes da licitação sobre:

- (i) o preço a propor, ou
- (ii) participar ou não de uma licitação, ou
- (iii) alocação de categorias de clientela ou de territórios.

O Iveco Group adotou Diretrizes *específicas* para garantir que nenhuma das condutas proibidas acima descritas ocorra em suas vendas relacionadas a uma Licitação (consulte *“Diretrizes sobre o gerenciamento de licitações públicas”*). Em caso de dúvida, as Pessoas Abrangidas devem consultar o Departamento Legal & Compliance antes de se envolver em qualquer resposta ao edital ou convite para participar do procedimento licitatório.

Participaremos de licitações públicas e privadas com o compromisso de agir com integridade, transparência e responsabilidade.

6. Controle de fusões (M&A, Joint Ventures e "Concentrações"):

Determinadas transações que causem uma alteração duradoura no controle, as assim chamadas "concentrações", devem ser notificadas às autoridades antitruste competentes de acordo com a legislação pertinente para permitir o controle preventivo da concorrência no(s) mercado(s) geográfico(s) e de produtos pertinentes após a transação.

O controle preventivo de "concentrações" pelas autoridades antitruste foi criado para evitar que esse tipo de transação resulte na criação ou fortalecimento de uma posição dominante. O conceito de "concentração" abrange todas as transações que causem uma alteração duradoura no controle das empresas envolvidas, por exemplo:

- criação de uma joint venture totalmente funcional;
- fusão, cisão e aquisição de uma empresa;
- aquisição de linhas de negócios, propriedades ou ativos aos quais a receita possa ser claramente atribuída, até mesmo colaboradoras e colaboradores.

O arquivamento do pedido junto à autoridade antitruste competente deve ser feito antes que a transação ocorra. Na maioria dos países, a transação não pode ser iniciada antes que seja concedida a autorização (possivelmente sujeita a determinadas condições) da autoridade competente ("período de espera").

O controle público das Autoridades Antitruste sobre uma aquisição ou desinvestimento comercial é necessário quando a transação pode criar ou facilitar uma posição dominante ou uma eventual exclusão nos mercados envolvidos.

- 7. Conduta em resposta a investigações da autoridade de concorrência:** é política da Empresa cooperar plenamente com as investigações de concorrência/antitruste ou com qualquer pedido de informações sobre algumas alegações de conduta anticoncorrencial. Consequentemente, se um investigador público ou funcionário devidamente nomeado por qualquer autoridade de defesa da livre concorrência (por exemplo, a AGCM na Itália, a Comissão da UE ou o Departamento de Justiça ou a Comissão Federal de Comércio dos EUA) solicitar uma entrevista, fizer perguntas por escrito ou procurar entrar nas instalações da Empresa em conexão com uma investigação, você deve entrar em contato imediatamente com o Departamento Legal & Compliance, que dará orientação e assistência.

Colaboraremos efetivamente com as autoridades antitruste durante a fase de investigações, sem prejuízo de nosso direito de evitar a autoincriminação.

- 8. Obrigatoriedade de comunicação:** as Pessoas Abrangidas têm a obrigação de comunicar imediatamente quaisquer infrações, suspeitas ou efetivas, a esta Política por parte de outra(s) Pessoa(s) Abrangida(s). Queira informar esses fatos ou quaisquer suspeitas diretamente a uma pessoa do Departamento Legal & Compliance ou anonimamente à Compliance Helpline, de acordo com o Código de Conduta da nossa Empresa. Não tema retaliações, já que elas são sempre estritamente proibidas e a Empresa está comprometida a assegurar a proteção dos(das) denunciante(s) durante todo o tempo e em qualquer situação.

Uma infração a esta Política constitui uma infração ao Código de Conduta. A Empresa investigará sempre as condutas impróprias e assegurará que sejam tomadas as medidas disciplinares adequadas que, nos casos mais graves, podem incluir até mesmo a demissão.