

<p>Empresa</p> <p>Iveco Group</p>	<p>POLÍTICA DE COMPETENCIA</p>	
<p>Función</p> <p>Legal, Compliance and Corporate Governance</p>	<p>Fecha de entrada en vigor</p> <p>Abril de 2024</p>	<p>Páginas</p> <p>7</p>

Ámbito de aplicación: la presente Política se aplica a Iveco Group N.V. y a sus empresas filiales (en adelante, «Iveco Group» o la «Compañía») y a los consejeros/as, directivos/as y demás empleados/as de estas entidades, así como a las personas que actúan para ellas o en su nombre (en adelante, «Personas Sujetas»).

Propósito: esta Política está diseñada para concienciar acerca de las leyes de defensa de la competencia y de la importancia que tiene un mercado abierto y competitivo. Su objetivo es reforzar la cultura de cumplimiento de las leyes de competencia en Iveco Group y asegurar que las normas en materia de defensa de la competencia se sigan como valores que guían nuestros comportamientos y relaciones con los clientes, proveedores y socios, y con todas las demás partes interesadas en los países en que Iveco Group hace o podría hacer negocios. Esta Política también está destinada a reducir el riesgo de mala gestión en todas las relaciones anteriores.

El incumplimiento de las leyes de defensa de la competencia conlleva un gran riesgo de pérdidas económicas graves para Iveco Group, incluida la imposición de multas de hasta un determinado porcentaje del volumen de negocio global del Grupo (p. ej., el 10 % en la Unión Europea) o los ingresos de la empresa de que se trate (p. ej., el 20 % en Brasil) y, en algunos países, penas de prisión para las personas implicadas (p. ej., Alemania, Australia).

Será responsabilidad de cada Persona Sujeta (tal como se la define aquí) conocer y cumplir esta Política, la legislación pertinente y las demás políticas y procedimientos de Iveco Group.

Política: la Política establece las normas básicas que deberán observarse estrictamente en todo momento en Iveco Group. Asimismo, hace referencia a las Directrices sobre Competencia, que han sido diseñadas como herramienta práctica para que las Personas Sujetas conozcan los comportamientos adecuados que deben adoptar en cualquier situación.

En caso de duda sobre cualquiera de ellas, usted, como Persona Sujeta, deberá consultar al Departamento Legal, Compliance and Corporate Governance (“Legal & Compliance”) antes de actuar.

- 1. Relaciones con las empresas competidoras:** las leyes de defensa de la competencia prohíben las conversaciones (tanto si tienen lugar en un entorno formal como informal) sobre temas sensibles

I V E C O • G R O U P

para la competencia con representantes de nuestras competidores actuales o potenciales (es decir, empresas que puedan entrar en cualquiera de los mercados de referencia en los que trabaja u opera Iveco Group). Los principales temas que se consideran sensibles para la competencia son: precios pasados, presentes o futuros, condiciones relativas a los precios (como descuentos, rebajas o recargos) u otras condiciones de venta, comercialización o volumen de producción, actividades de investigación actuales o potenciales, listas de clientes, concursos o cualquier otra cuestión relativa a clientes concretos, territorio, estrategia comercial o volumen de negocio de las empresas. Estos son los principios básicos que deben cumplirse:

- a) No intercambiar información ni establecer nunca acuerdos escritos o verbales con empresas competidoras actuales o potenciales que directa o indirectamente (i) fijen precios o márgenes; (ii) reduzcan servicios o producción; (iii) asignen clientes o mercados; o (iv) den lugar a una acción concertada que boicotee o que suponga o pueda suponer una desventaja para clientes, empresas proveedoras o empresas competidoras.
- b) No mantener nunca conversaciones (ni siquiera en reuniones o por teléfono o conferencia telefónica) ni intercambiar mensajes de correo electrónico u otras comunicaciones escritas (incluida WhatsApp y demás plataformas de mensajes) que puedan interpretarse como instigadores de dicha conducta, acuerdos o prácticas concertadas.
- c) Cuando un competidor actual (o potencial) también pueda considerarse como cliente potencial, socio/a (p. ej., para acuerdos de cooperación, Joint Ventures, etc.) o empresa proveedora de Iveco Group, será admisible discutir y negociar términos de transacción para los productos y/o servicios en cuestión, en cumplimiento de las normas aplicables de defensa de la competencia.
- d) Evitar llamadas telefónicas a empresas competidoras a menos que estén relacionadas con necesidades legítimas de la empresa, como cuando Iveco Group suministra o compra productos a esa empresa competidora, o establece una alianza con ella.
- e) Si se recibe información sensible para la competencia (p. ej., una lista de precios u otro tipo de información confidencial de una empresa competidora) por parte de un cliente, concesionario o persona distinta de la propia empresa competidora, registrar inmediatamente cómo y de quién se ha obtenido la lista de precios/información (para que se considere una actividad de información de mercado legal). En estos casos, se debe solicitar orientación al Departamento Legal & Compliance.
- f) Las interacciones con las empresas competidoras también son importantes y sensibles cuando Iveco Group participa en concursos públicos. Cada unidad comercial deberá cumplir con procedimientos internos escritos para la participación en concursos públicos, con el objetivo de reducir al mínimo el riesgo de comportamientos anticompetitivos.

Evitaremos prácticas que impliquen el intercambio ilícito de información sensible para la competencia con empresas competidoras.

- 2. Reuniones programadas con empresas competidoras y asociaciones comerciales y otras reuniones no programadas:** las autoridades de competencia podrían asumir que una reunión entre dos o más empresas competidoras puede, o bien tener intenciones ilícitas, o bien dar lugar a conversaciones de naturaleza indebida, por lo que tenemos la obligación de dejar claro en nuestros registros escritos, tanto antes como después de dicha reunión, que no se ha producido ninguna conducta indebida. Por lo tanto, las Personas Sujetas deberán ser conscientes en todo momento de cómo pueden interpretarse sus comentarios, tanto verbales como escritos.

En caso de reuniones programadas con empresas competidoras y asociaciones comerciales:

- a) Redactar con antelación un orden del día claro y correcto entre los/las participantes en la reunión.
- b) Compartir el orden del día con el Departamento Legal para que confirmen la pertinencia de los temas propuestos en él.
- c) Redactar un registro preciso y claro («acta») de la reunión, indicando el motivo por el cual se celebró la misma, quién la puso en marcha y el contenido de los debates. Esta acta deberá ser acordada y firmada por todas las personas que participen en la reunión. El acta de la reunión se archivará regularmente y quedará protegida en un repositorio designado de conformidad con la política y las directrices pertinentes de la Compañía en materia de seguridad (tales como las *Directrices de conservación y eliminación de datos personales*, si procede).
- d) Abandonar las discusiones que planteen problemas de cara a las leyes de defensa de la competencia. En caso de que en una reunión, tanto presencial como a distancia, el debate se desvíe a temas indebidos, los/las asistentes deberán, en cuanto la conversación derive en cuestiones inaceptables, interrumpir la discusión y, si fuera necesario, abandonar la reunión. En cualquier caso, el/la asistente deberá asegurarse de que el motivo de la objeción o de su marcha se haga constar debidamente en el acta de la reunión y en los demás registros que se mantengan en relación con esa reunión. Las Personas Sujetas en cuestión deberán informar inmediatamente del incidente al Departamento Legal & Compliance. Por lo general, las leyes de defensa de la competencia permiten que se comparta información de dominio público o histórica (es decir, lo suficientemente «antigua») o que haya sido anonimizada.
- e) Las asociaciones comerciales suelen celebrar reuniones y debates entre empresas competidoras. En consecuencia, las reglas anteriores también serán de aplicación en estas reuniones, aun cuando estén patrocinadas por una entidad gubernamental o pública. Las Personas Sujetas no deberán asistir a «reuniones paralelas» o adicionales antes o después

de las reuniones legítimas de la asociación comercial.

En caso de reuniones no programadas o conversaciones informales con empresas competidoras (por ejemplo, cuando se participa en ferias o conferencias), si en la conversación se toca algún tema que se sospecha que puede ser inapropiado, tal como niveles de precios o políticas de distribución, volúmenes o cuotas de mercado (véase el ap. 1), se aconseja interrumpir inmediatamente la conversación, abandonarla y ponerse en contacto con el Departamento Legal & Compliance o la línea de ayuda de cumplimiento para informar de lo sucedido.

Nos mantendremos al día sobre las tendencias del mercado, los avances técnicos y las oportunidades de negocio únicamente mediante fuentes lícitas y transparentes.

- 3. Relaciones proveedores o clientes:** las leyes de defensa de la competencia prohíben a los fabricantes o vendedores imponer precios de reventa a sus clientes (p. ej., concesionarios, minoristas y talleres), así como asignar mercados y clientes, salvo contadas excepciones específicas. Estas son cuestiones comerciales cruciales para todas las empresas presentes en los mercados en los que trabajan, por lo que tener el mejor conocimiento posible de las normas que las rigen y de cómo gestionarlas con eficacia puede otorgar una ventaja competitiva a nuestra Compañía.
- a) Evite los acuerdos con clientes que puedan influir o afectar de cualquier modo al precio (o margen de beneficios) al que el cliente revende sus propios productos o servicios, o bien restringir de cualquier otro modo los términos de reventa. En cualquier caso, está terminantemente prohibido imponer precios fijos o precios mínimos de reventa.
 - b) En las líneas de negocio en que Iveco Group pueda tener una posición de mercado significativa (por regla general, una cuota de mercado superior al 30 %), obtenga asesoramiento del Departamento Legal & Compliance antes de:
 - (i) negarse a abastecer a una determinado cliente o categoría de clientes, incluso por motivos que parezcan objetivamente justificados: un motivo objetivamente justificado para negarse a tratar con una empresa cliente en particular podría ser, por ejemplo, la sospecha de que ésta revenderá los productos en un territorio sujeto a sanciones comerciales de las Naciones Unidas o nacionales; o
 - (ii) llegar a acuerdos que exijan a los clientes comprar todo o una proporción considerable de lo que necesiten en una empresa de Iveco Group o cualquier producto o servicio distinto del producto o servicio solicitado.
 - c) No rehúse, sin la orientación previa del Departamento Legal & Compliance, participar en un concurso cuando reciba una invitación expresa, ni vender productos a determinadas empresas clientes actuales o potenciales por ningún motivo distinto de la existencia de sanciones comerciales de las Naciones Unidas o nacionales, la solvencia o inaceptabilidad de las condiciones propuestas en el contrato, la rentabilidad de la venta o las limitaciones de volumen que dificulten nuestra capacidad para servir el pedido.

I V E C O • G R O U P

- d) No actúe de manera que favorezca o beneficie injustamente a un cliente en detrimento de otro cuando ambos compitan al mismo nivel de distribución (p. ej., si ambos son concesionarios y talleres).
- e) No dé a entender que un proveedor tiene que comprar a Iveco Group para poder vender a Iveco Group. Igualmente, no dé a entender a un cliente que la compra de productos de Iveco Group dará lugar a la venta de productos del cliente a Iveco Group.

Actuaremos en cumplimiento de las leyes de defensa de la competencia en nuestras relaciones con proveedores, clientes y socios potenciales y les exigiremos que obren con el mismo nivel de cumplimiento.

4. Ventas y publicidad en línea (online):

La Compañía proporciona a sus concesionarios autorizados políticas comerciales y requisitos relacionados con la calidad o un aspecto específico de la tienda virtual en línea de dichas empresas y con la exposición de los productos y servicios por lo que respecta a la protección jurídica de la reputación, la identidad de marca y las marcas comerciales de la Compañía.

Por tanto, de conformidad con las leyes de competencia, está permitido exigir que la publicidad en línea cumpla con determinados estándares de calidad o que incluya información específica; asimismo, en determinadas circunstancias, está permitido prohibir el uso de ciertos servicios de comparación de precios o motores de búsqueda, a excepción de los servicios de anuncios en línea de mayor uso; incluso está permitido prohibir la venta en mercados en línea no autorizados.

En cualquier caso, no se deberá tomar ninguna medida ni adoptar conductas que puedan, ya sea directa o indirectamente, tener por objeto impedir un uso eficaz de internet por parte de los concesionarios para vender los bienes y servicios objeto del contrato a determinados clientes o territorios, sin antes consultar al Departamento Legal.

Reconocemos la importancia de las ventas en línea y multicanal empleadas por la clientela para comprar productos y servicios en todo el mundo en cumplimiento de las leyes de defensa de la competencia.

5. Concursos Públicos: normalmente, Iveco Group se involucra directa o indirectamente en Concursos en los siguientes casos:

- a) **Los Concesionarios, Importadores, Distribuidores y Carroceros** (las empresas carroceras fabrican carrocerías creadas específicamente para autobuses, autocares y otros vehículos) participan en un Concurso en su propio nombre y solicitan a Iveco Group un presupuesto que utilizan como base para formular su oferta.

- b) **Iveco Group participa directamente en un Concurso.**
- c) **Iveco Group participa en un Concurso en asociación con una tercera parte**, es decir, presenta una oferta conjunta. Iveco Group se arriesga a ser responsable de cualquier comportamiento ilegal de la tercera parte asociada. La tercera parte asociada podría ser un Concesionario, Importador, Distribuidor, Carrocero o una empresa que no tiene ninguna relación contractual con Iveco Group.

Al participar en un Concurso, existen riesgos específicos de incumplir las leyes de competencia, ya que las empresas participantes deben competir entre sí y actuar de forma independiente en cualquier forma en que participen, ya sea individualmente o en asociación. La «**Manipulación de concursos**» es una típica modalidad de conducta prohibida («Intercambio de información») o incluso de acuerdo (es decir, «Cartel») entre participantes del Concurso sobre:

- (i) el precio que ofertar; o
- (ii) si participar directamente o no en concurso; o
- (iii) la asignación de categorías de clientes o territorios.

Iveco Group ha adoptado directrices específicas para garantizar que no se produzca ninguna de las conductas prohibidas descritas más arriba en conexión con las ventas relacionadas con un Concurso. En caso de dudas, todas las Personas Sujetas deberán consultar al Departamento Legal & Compliance antes de iniciar cualquier procedimiento de respuesta al anuncio de Concurso o la invitación a concursar.

Participaremos en concursos públicos y privados comprometiéndonos a obrar con integridad, transparencia y responsabilidad.

6. **Control de fusiones (fusiones y adquisiciones, joint ventures y «concentraciones»)**

Aquellas transacciones que tienen como resultado un cambio duradero en la estructura de control, denominadas «concentraciones», deben notificarse a las autoridades de competencia competentes de conformidad con las leyes aplicables para permitir el control preventivo de la competencia efectiva en el mercado o mercados geográficos y de productos pertinentes tras la transacción.

El control preventivo de las «concentraciones» por parte de las autoridades de competencia se ha diseñado para impedir que este tipo de transacciones dé lugar a la creación o el fortalecimiento de una posición dominante. El concepto de «concentración» cubre todas las transacciones que provocan un cambio estable en la estructura de control de las empresas implicadas, por ejemplo:

- creación de una joint venture con plenas funciones;
- fusión, separación y adquisición de una empresa;
- adquisición de líneas de negocio, propiedades o activos que claramente generan ganancias, incluido

el personal.

Las notificaciones a las autoridades de competencia se presentarán antes de que tenga lugar la transacción. En la mayoría de los países, la transacción no puede iniciarse mientras no se reciba la autorización (posiblemente sujeta a condiciones) por parte de la autoridad competente («plazo suspensivo»).

El control público que ejercen las autoridades de competencia en una adquisición o desinversión empresarial es necesaria cuando el resultado de la transacción pueda crear o facilitar una posición dominante o una exclusión de los mercados pertinentes.

7. **Conducta en respuesta a investigaciones de la autoridad de competencia:** es política de la Compañía cooperar plenamente con las investigaciones sobre defensa de la competencia o con cualquier solicitud de información relacionada con denuncias de conducta anticompetitiva. Por consiguiente, si un investigador o funcionario público designado debidamente por una autoridad de competencia (p. ej., AGCM en Italia, la CNMC en España, la Comisión en la Unión Europea o el Departamento de Justicia o la *Federal Trade Commission* en EE. UU.) solicita una entrevista, le plantea preguntas por escrito o desea entrar en las instalaciones de la Compañía en relación con una investigación, deberá ponerse inmediatamente en contacto con el Departamento Legal & Compliance, que le prestará orientación y ayuda.

Colaboraremos de forma efectiva con las autoridades de competencia durante las fases de investigación, sin perjuicio de nuestro derecho de no autoincriminación.

8. **Deber de notificación:** las Personas Sujetas tendrán el deber de notificar de inmediato cualquier infracción real o supuesta de esta Política que cometan otras Personas Sujetas. Dirija las notificaciones de esos hechos reales o supuestos directamente a un miembro del Departamento Legal & Compliance o bien de forma anónima a la línea de ayuda de cumplimiento de la Compañía, de conformidad con nuestro Código de Conducta. Puede hacerlo sin temor a represalias, ya que esta conducta está terminantemente prohibida en todo momento y la Compañía se compromete a garantizar su protección siempre y en cualquier situación.

La infracción de esta Política constituye una violación del Código de Conducta. La Compañía siempre investigará las conductas inapropiadas y tomará las medidas disciplinarias adecuadas, que en los casos más graves pueden llegar incluso hasta el despido.