IVECO • GROUP

Empresa Iveco Group	POLÍTICA DE COMPETENCIA	
Función Legal & Compliance	**Fecha de entrada en vigor** Enero de 2022	**Páginas** 11

Ámbito de aplicación: la presente política se aplica a Iveco Group N.V. y a sus empresas controladas (en adelante: «Iveco Group» o la «Compañía») y a los consejeros, directivos y demás empleados 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 asegurar que en Iveco Group se cumplan las leyes de defensa de la competencia y antimonopolio, así como para reducir el riesgo de mala gestión de las relaciones con las autoridades de competencia en todos los países donde Iveco Group desarrolla su actividad o tiene probabilidades de hacerlo. A los efectos de esta Política, todas las referencias a cuestiones, normas y leyes de defensa de la competencia incluirán las cuestiones, normas y leyes antimonopolio.

El incumplimiento de las leyes de defensa de la competencia supone el 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.

Será responsabilidad de cada Persona Sujeta conocer y cumplir esta Política.

Política: las normas básicas siguientes deberán conocerse y observarse estrictamente en todo momento en Iveco Group. En caso de duda sobre cualquiera de ellas, las Personas Sujetas deberán consultar al Departamento Legal and Compliance antes de actuar.

1. **Relaciones con los competidores:** las leyes de defensa de la competencia prohíben las conversaciones sobre temas confidenciales para la competencia con representantes de nuestros 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 confidenciales 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 posibles, listas de clientes, licitaciones o cualquier otra cuestión relativa a clientes concretos, territorio, estrategia comercial o volumen de negocio de las empresas.

a) No establecer nunca acuerdos ni pactos escritos o verbales con competidores actuales o potenciales (p. ej., acuerdos de cooperación o sociedades en participación) que (i) fijen o estabilicen precios o márgenes; (ii) reduzcan servicios o producción; (iii) asignen clientes o mercados; (iv) boicoteen a clientes, proveedores o competidores; o (v) den lugar a una acción concertada que suponga o pueda suponer una desventaja directa
o indirecta para los competidores presentes o futuros.

b) No mantener nunca conversaciones ni intercambiar mensajes de correo electrónico u otras comunicaciones escritas que puedan interpretarse como instigadores de dichos acuerdos o pactos.

c) No enviar ni divulgar nunca ningún tipo de información sobre precios a ningún competidor, ni recibir este tipo de información de ningún competidor. No obstante, cuando un competidor actual o potencial sea también cliente o proveedor de Iveco Group, será admisible discutir y acordar los precios que cobrar a la empresa pertinente de Iveco Group,
o que esta cobre, por los productos correspondientes que vayan a venderse o comprarse al competidor.

d) Evitar llamadas telefónicas a competidores a menos que estén relacionadas con necesidades legítimas de la empresa, como cuando Iveco Group suministra o compra productos a ese competidor.

e) Si se recibe una lista de precios u otro tipo de información de precios o confidencial de un competidor **por parte de un cliente, concesionario o persona distinta del propio competidor**, 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 and Compliance.

f) Las interacciones con los competidores descritas más arriba en el presente apartado 1 son especialmente pertinentes y confidenciales cuando Iveco Group participa en licitaciones públicas. Cada marca deberá adoptar procedimientos escritos para la participación en licitaciones públicas con el objetivo de reducir al mínimo el riesgo de comportamientos anticompetitivos. Las directrices sobre la gestión de las licitaciones públicas se encuentran en el Anexo I adjunto al presente documento.

2. **Reuniones no programadas con competidores y asociaciones comerciales y otras reuniones no programadas:** las autoridades de competencia suponen que una reunión entre dos o más competidores 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. Las Personas Sujetas deben ser conscientes, en todo momento, de cómo pueden interpretarse sus comentarios, por lo cual tienen las siguientes obligaciones:

En caso de reuniones programadas con competidores y asociaciones comerciales:

a) Redactar con antelación un orden del día claro y legítimo entre los 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 firmada por todos los participantes en la reunión. El acta de la reunión se archivará regularmente en un repositorio designado de conformidad con las Directrices de Conservación de Registros de la Compañía.

d) Abandonar las discusiones inapropiadas. En caso de que en una reunión el debate se desvíe a temas indebidos, los asistentes deberán, en cuanto la conversación derive en cuestiones inaceptables, abandonar la reunión y asegurarse de que el motivo de su marcha queda anotado en los registros que se mantengan en relación con esa reunión. Las Personas Sujetas en cuestión deberán informar inmediatamente del incidente al Departamento Legal and Compliance.

e) Las asociaciones comerciales suelen celebrar reuniones y debates entre competidores. 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 competidores (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 deberá interrumpir y abandonar inmediatamente la conversación y ponerse en contacto con el Departamento Legal and Compliance o la línea de ayuda de cumplimiento para informar de lo sucedido.

3. **Relaciones con proveedores o clientes:** las leyes antimonopolio prohíben a fabricantes o vendedores imponer a sus clientes restricciones en los precios de reventa, así como asignar mercados y clientes, salvo contadas excepciones específicas. Estas son cuestiones comerciales cruciales para todas las empresas presentes en los mercados de bienes de equipo, por lo que tener el mejor conocimiento de las normas que las rigen y saber gestionarlas con eficacia pueden otorgar a la Compañía una ventaja competitiva.

a) Solicite asesoramiento al Departamento Legal and Compliance sobre los acuerdos con clientes que puedan influir o afectar de cualquier modo al precio (o margen de beneficios) al que el cliente revenda los productos, o restringir de cualquier otro modo los términos de reventa.

b) En las líneas de productos en que Iveco Group pueda tener una posición de mercado importante (cercana o superior a una cuota que supere el 30 %), obtenga asesoramiento del Departamento Legal and Compliance antes de:

(i) negarse a abastecer a un determinado cliente o categoría de clientes, incluso por motivos que parezcan objetivamente justificados; un motivo objetivamente justificable para negarse a tratar con un cliente en particular podría ser, por ejemplo, la sospecha de que este 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 and Compliance, participar en una licitación cuando le inviten expresamente, ni vender productos a determinados 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.

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 o si ambos son clientes finales).

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.

4. Conducta en respuesta a investigaciones de la autoridad de competencia: es política de la Compañía cooperar plenamente con las investigaciones antimonopolio en 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., 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 and Compliance, que le prestará orientación y ayuda.

5. 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. Estas notificaciones deberán dirigirse a un miembro del Departamento Legal and Compliance o hacerse anónimamente y sin temor a represalias de conformidad con el Código de Conducta y los correspondientes procedimientos de la línea de ayuda de cumplimiento de la Compañía.

La infracción de esta Política constituye una violación del Código de Conducta y podrá dar lugar a medidas disciplinarias, incluido el despido.

Anexo I

Directrices acerca de la gestión de las licitaciones públicas para facilitar el cumplimiento de las leyes y reglamentos de defensa de la competencia

Iveco Group N.V. (junto con cualquier empresa directa o indirectamente controlada por Iveco Group N.V.; en adelante, «Iveco Group») participa en licitaciones públicas y privadas (en adelante, «Licitaciones»), comprometiéndose a obrar con integridad, transparencia y responsabilidad.

Estas directrices han sido creadas para facilitar el cumplimiento de las leyes y los reglamentos de defensa de la competencia, con el objetivo de fomentar una competencia leal y abierta en la adjudicación de licitaciones, así como otras mejores prácticas. Es posible que haya otras leyes locales, políticas y procedimientos de Iveco Group vigentes, las cuales regulan aspectos ajenos al cumplimiento de las leyes de defensa de la competencia, que deben tenerse en cuenta al participar en una Licitación (por ejemplo, en numerosas jurisdicciones, Iveco Group no puede participar en una Licitación en paralelo con sus Concesionarios, ya que ello constituiría una violación de las leyes locales y daría lugar a su descalificación). Se requiere el cumplimiento de dichas leyes locales u otras políticas y procedimientos, además del cumplimiento de estas directrices.

Normalmente, Iveco Group se involucra directa o indirectamente en Licitaciones en los siguientes casos:

A. **Los Concesionarios, Importadores, Distribuidores y Carroceros** (los carroceros fabrican carrocerías creadas específicamente para autobuses, autocares y otros vehículos) **participan en una Licitación 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 una Licitación.**

C. **Iveco Group participa en una Licitación en asociación con un tercero, es decir, presenta una oferta conjunta.** Iveco Group se arriesga a ser responsable de cualquier comportamiento ilegal del tercero asociado. El tercero asociado podría ser un Concesionario, Importador, Distribuidor, Carrocero o una empresa que no tiene ninguna relación contractual con Iveco Group. Al participar en una Licitación, existen los siguientes riesgos específicos de incumplir las leyes de defensa de la competencia:

1. Manipulación de licitaciones

La manipulación de licitaciones se presenta cuando las compañías, que se esperaría que compitieran entre sí, conspiran secretamente para aumentar los precios o reducir la calidad de los bienes o servicios ofrecidos a los compradores que adquieren bienes o servicios por medio de una Licitación. La manipulación de licitaciones puede tomar diferentes formas:

Ofertas de resguardo. Se presentan cuando personas o empresas acuerdan presentar ofertas que contemplan por lo menos un elemento de entre los siguientes: (1) un competidor acepta presentar una oferta más alta que la del ganador designado; (2) un competidor presenta una oferta que se sabe demasiado alta para ser aceptada; o (3) un competidor presenta una oferta que contiene términos especiales que se sabe son inaceptables para el comprador.

Supresión de ofertas. Involucra el establecimiento de acuerdos entre competidores en los que una o más compañías aceptan abstenerse o retirar una oferta presentada con anterioridad, de manera que se adjudique la licitación al ganador designado.

Rotación de ofertas. Las empresas coludidas siguen licitando, pero acuerdan tomar turnos para ganar (es decir, ser el oferente que se califique con el precio más bajo).

Asignación de mercado. Los competidores se reparten el mercado y acuerdan no presentar ofertas para ciertos clientes o en ciertas zonas geográficas.

Momentos clave: la manipulación de licitaciones puede producirse en cualquier momento antes de la presentación de la oferta e incluso antes de la publicación de la Licitación.

2. Intercambio de información

Se produce cuando los competidores actuales o potenciales intercambian información confidencial para la competencia (p. ej., precio, cantidad, disponibilidad, costes de producción) con el efecto de obstaculizar la competencia.

Momentos clave: el intercambio de información puede producirse en cualquier momento anterior a cuando la autoridad pública da a conocer el precio ofrecido (p. ej., apertura de sobres, publicación del nombre de la empresa adjudicataria de la Licitación y el precio ofrecido).

3. Fijación de precios

Ocurre cuando entre competidores acuerdan no vender bienes o servicios por debajo de un cierto precio convenido.

Momentos clave: la fijación de precios puede producirse en cualquier momento antes de la presentación de la oferta, incluso antes de la publicación de la Licitación y después de su adjudicación.

4. Gestión de Concesionarios, Importadores, Distribuidores o Carroceros que infringe las leyes de defensa de la competencia

Esto puede suceder cuando una compañía proporciona cualquier ventaja competitiva a uno (o varios) de sus Concesionarios, Importadores, Distribuidores o Carroceros frente a otro de los Concesionarios, Importadores, Distribuidores o Carroceros de Iveco Group que opere en el mismo mercado o que compita en la misma Licitación, sin que exista una motivación comercial válida que justifique la diferencia de tratamiento.

Momentos clave: la gestión de Concesionarios, Importadores, Distribuidores o Carroceros que infringe las leyes de defensa de la competencia puede producirse en cualquier momento antes de la presentación de la oferta.

5. Cártel – fuente de aprovisionamiento única/limitada

Un cártel puede producirse cuando una o varias empresas, junto con la autoridad pública que convoca la Licitación, establecen requisitos de precalificación estructurados de tal forma que puedan restringir significativamente el número de ofertantes idóneos para participar en la Licitación, los cuales, a su vez, son limitados a un número significativamente menor o incluso a un solo licitante.

Momentos clave: un cártel puede producirse cuando se establecen requisitos de precalificación y cuando la participación en la Licitación se limita a un número significativamente bajo de licitantes o incluso a un solo licitante.

6. Negativa a suministrar / negativa a vender

Ocurre cuando se solicita la venta o el suministro de productos a una empresa y ésta rehúsa hacerlo. En ausencia de un contrato vinculante preexistente, las empresas tienen derecho a tratar o no; sin embargo, en ciertas circunstancias, la negativa a vender puede considerarse una violación de la libre competencia.

Momentos clave: la negativa a suministrar / negativa a vender puede ocurrir en cualquier momento antes de la presentación de la oferta y normalmente sucede en casos de competencia muy restringida.

7. Mantenimiento de precios de reventa

Ocurre cuando un fabricante o proveedor fija un precio mínimo por debajo del cual no permite vender un producto al consumidor final o usuario. Más concretamente, podría ocurrir si Iveco Group y el Concesionario, Importador, Distribuidor o Carrocero que participan en la Licitación pactan el precio final de la oferta realizada por el Concesionario, Importador, Distribuidor o Carrocero. Las entidades que participan en la cadena de distribución tienen que ser libres de decidir el precio al que venderán sus mercancías.

Momentos clave: el mantenimiento de precios de reventa puede producirse en cualquier momento antes de la presentación de la oferta.

Iveco Group adopta y respeta las siguientes directrices para garantizar que no se produzca ninguna de las conductas prohibidas descritas más arriba en conexión con las ventas relacionadas con una Licitación:

a. Cada Licitación será gestionada por un equipo dedicado de empleados de Iveco Group, identificado claramente por [función/marca] (en adelante, el «Equipo») antes de la participación en la Licitación. Dicho Equipo será dirigido por un jefe de proyecto (en adelante, el «Jefe de proyecto»). El Equipo tiene prohibido comunicar con los competidores y con cualquier tercero sobre la participación en la Licitación, el precio ofrecido y/u otros términos y condiciones correspondientes (en adelante, la «Información»). El Equipo limitará la comunicación interna de la Información únicamente a aquellos empleados de Iveco Group que participen en las actividades relacionadas con la Licitación.

b. Si cualquier miembro del Equipo llegara a tener conocimiento del precio y/o los términos y condiciones aplicables de otro participante en la misma Licitación, independientemente de cuál sea la fuente de la información, deberá ponerse en contacto inmediatamente con el Departamento Legal para proporcionar la

información de la que dispone. El Departamento Legal decidirá cuál es el plan de acción más apropiado e informará al Departamento Compliance. Se considerará que la participación en la Licitación se halla suspendida hasta que el Departamento Legal establezca un plan de acción apropiado.

c. Bajo solicitud del Jefe de proyecto, el Controlador de [la marca / el mercado] relevante realizará un análisis de rentabilidad del precio ofrecido que ha propuesto [Función]. Si el análisis de rentabilidad ofrece como resultado un margen bruto de beneficios negativo, el Controlador de la marca / el mercado relevante proporcionará una justificación escrita de la razón (o razones) por la que la participación de Iveco Group en la Licitación redunda en beneficio de Iveco Group a la luz del margen bruto de beneficios negativo y [Función] obtendrá la aprobación escrita del General Counsel (Responsable de Asuntos Jurídicos) regional antes de presentar cualquier presupuesto u oferta.

d. [Función] garantizará que toda la documentación relacionada con la Licitación: i) permanezca estrictamente confidencial; ii) se registre y se archive durante el plazo que exija la legislación aplicable.

e. Si la participación en una Licitación corresponde al caso A, en el que Iveco Group respalda la participación de más de un Concesionario, Importador, Distribuidor o Carrocero en la misma Licitación, incluida la participación mediante un tercero tal como un agente o un intermediario, el Jefe de proyecto será responsable de comprobar por adelantado que todos los Concesionarios, Importadores, Distribuidores y Carroceros reciban el mismo presupuesto y los mismos términos y condiciones económicos, a no ser que exista una motivación comercial válida y documentada, que haya sido validada por el Departamento Legal con antelación y por escrito.

f. La precalificación de licitadores en caso de contratos de cuantía significativa o de una serie de contratos menores es una práctica común que puede ser legítima. Sin embargo, si los requisitos de precalificación son detallados y numerosos, existe la posibilidad de que constituyan la base sobre la que construir un cártel. El Jefe de proyecto, en colaboración con las demás funciones internas que correspondan (tales como Quality o Parts), es responsable de evaluar si los requisitos de precalificación son tantos y tan pormenorizados que sea probable que limiten el número de participantes en la Licitación a menos de tres. En ese caso, el Jefe de proyecto deberá informar al Departamento Legal & Compliance, que decidirá cuál es el plan de acción más apropiado.

g. Si la participación en una Licitación corresponde al caso C, se celebrará un acuerdo de asociación entre la entidad jurídica de Iveco Group que participe en la Licitación y cualquier tercero asociado. El acuerdo de asociación deberá ser aprobado por la correspondiente Marca, [Función] y el Departamento Legal.

h. Todo empleado de Iveco Group que tenga conocimiento de cualquier incumplimiento de lo anterior y/o de que se ha producido o se está produciendo una cualquiera de las conductas prohibidas mencionadas en estas directrices deberá informar inmediatamente al Departamento Legal & Compliance para obtener el asesoramiento necesario. El Departamento Legal decidirá cuál es el plan de acción más apropiado.

i. La participación en la Licitación y/o la presentación de la oferta se considerará como la declaración y certificación por parte del Jefe de proyecto de que Iveco Group ha cumplido con las anteriores directrices en relación con la Licitación.