



Compliance

Política de Grupo Scania 34

Cumplimiento de Debida Diligencia para contrapartes con función de intermediario y/o representante de ventas

Sólo para uso interno

Creado: ZCC, Anna Vögele
Dueño de la Política: ZCC, Zsuzsa Martinez
Coordinador de la Política: ZCG, Niklas Jedeur-Palmgren

Compañía: Scania CV AB
Version: 1.0
Alcance: Grupo Scania
Vigente desde: 01 de Octubre de 2019
Revisión de Vigencia: 01 de Octubre de 2021
Último cambio: Primera version

Aprobada: Comité Ejecutivo de Scania



Contenido

1. Actualizaciones de versiones previas	3
2. Finalidad	3
3. Alcance	3
4. Términos y definiciones.....	4
5. Evaluacion del Intermediario/Representante (Proceso CDD).....	7
6. Pago de remuneracion	8
7. Excepciones	8
Anexo 1 – Clausulas de Sustentabilidad para Contratos Comerciales dentro de Operaciones Globales de Scania.....	9



1. Actualizaciones de versiones previas

Esta es la primera edición de esta Política de Grupo. Deberá ser implementada dentro de los seis meses posteriores al lanzamiento de la Herramienta de CDD (como se define mas adelante) en la Entidad Scania.

2. Finalidad

Scania puede vincularse con terceros a través de funciones de intermediarios y/o representantes, como se definen abajo, que actúan en interés o en representación de Scania para apoyar la venta de productos y servicios de Scania ("Intermediarios/Representantes"). Sin embargo, no hay garantía de que esos Intermediarios/Representantes seguirán los mismos altos principios éticos que sigue Scania. A fin de asegurar que esos Intermediarios/Representantes realicen negocios sobre la base de la integridad y el cumplimiento, se debe realizar un proceso de debida diligencia sobre los Intermediarios/Representantes. Las infracciones a leyes por parte de los Intermediarios/Representantes puede dañar la reputación de Scania e incluso derivar en responsabilidades legales para Scania, que podría resultar en fuertes multas.

Esta Política de Grupo tiene como objetivo mitigar este riesgo definiendo los pasos a seguir al evaluar a los Intermediarios/Representantes, redactar contratos, documentar las relaciones comerciales y pagar/recibir dinero a/de los Intermediarios/Representantes.

Esta Política de Grupo establece el uso obligatorio de la Herramienta de Cumplimiento de Debida Diligencia ("Herramienta de CDD"), tal como se define a continuación. La Herramienta CDD es una aplicación basada en la web que permite evaluar la integridad de un Intermediario/Representante y la cooperación con esta contraparte.

El establecimiento o la continuación de una relación comercial con un Intermediario/Representante solo se permite después de que esta relación comercial se apruebe en la Herramienta CDD.

Las compañías del Grupo VW no están alcanzadas por esta Política de Grupo y en consecuencia no necesitan ser chequeadas en la Herramienta CDD.

3. Alcance

Esta Política de Grupo aplica a todas las compañías del Grupo Scania y sus respectivos empleados en todo el mundo. Esta Política de Grupo debe implementarse directamente y no requiere ninguna guía de implementación adicional de las divisiones o compañías individuales del Grupo.

El Director General de cada Entidad Scania es responsable de la implementación de esta Política de Grupo. Dicha responsabilidad incluirá:

- (a) procurar que los Empleados Scania relevantes, como se define abajo, sean informados de los contenidos de ésta Política de Grupo; y;
- (b) asegurar que los Empleados Scania relevantes participen en los programas de entrenamientos establecidos por el Grupo Compliance de Scania; y
- (c) asegurar que todos los Empleados Scania que sean responsables por realizar los procesos de debida diligencia tengan acceso a la Herramienta de CDD; y



(d) asegurar que se realicen monitoreos continuos de las relaciones comerciales aprobadas.

En el caso de participaciones minoritarias y *joint ventures* no consolidados, debe consultarse a Asuntos Legales Corporativos para aclarar en qué medida será de aplicación esta Política de Grupo. Las empresas que no son propiedad exclusiva de Scania AB ni están afiliadas a Scania AB por intermedio de un acuerdo de control constituyen un ejemplo de ello.

Esta Política de Grupo aplica a los Intermediarios/Representantes existentes y potenciales.

Si las entidades individuales de Scania ya hubieran establecido sus propias reglas para revisar y vincular a Intermediarios/Representantes, esas reglas permanecerán vigentes hasta la implementación de ésta Política de Grupo y la Herramienta de CDD.

Debe asegurarse que dentro de los 36 meses posteriores a la implementación de esta Política de Grupo y la Herramienta de CDD en la Entidad Scania respectiva, se haya llevado a cabo una debida diligencia de cumplimiento en la Herramienta CDD para todos los Intermediarios / Representantes existentes.

4. Términos y definiciones

“**Política de Grupo**” significa esta política sobre cumplimiento de debida diligencia para contrapartes con función de intermediario o representante de ventas, tal como sea adoptada y modificada de tanto en tanto por el Comité Ejecutivo de Scania.

“**Empleado Scania**” es un individuo con empleo en una Entidad Scania, los miembros del Directorio de cualquier Entidad Scania y, hasta donde sea aplicable, consultores y empleados contratados a través de empresas de reclutamiento trabajando para una Entidad Scania.

“**Entidad Scania**” es una entidad legal que es totalmente propiedad (o de algún modo controlada) por una compañía dentro del Grupo Scania.

“**Grupo Scania**” es Scania AB y todas las subsidiarias que sean totalmente de su propiedad directa o indirecta (o de algún modo controladas).

“**Remuneración**” es el pago acordado contractualmente para/de un Intermediario/Representante (p. ej. Pagos por productos/servicios, comisiones, subsidios de comercialización o pagos de bonos, remuneración por notas de crédito o por compensación).

“**Intermediarios/Representantes**” son las siguientes contrapartes (no propiedad de Scania) que actúan en el interés o en nombre de Scania y necesitan ser verificados en la Herramienta de CDD:

a) Distribuidor (no propio):

Un distribuidor es un importador nacional y un representante de ventas autorizado que compra productos de la marca Scania directamente de una fábrica de Scania para la venta al por mayor, o reventa excepcional, por cuenta propia y en su propio nombre. Tiene la obligación contractual de establecer una red relevante en sus áreas geográficas de responsabilidad (normalmente su propio país de incorporación, pero a veces también cubre varios otros países) para la venta y distribución a nivel minorista de vehículos y servicios, a través del nombramiento de distribuidores y talleres autorizados. También está



obligado contractualmente a promover los servicios de Scania (como se define en los planes de implementación establecidos por la fábrica de Scania) a clientes en áreas geográficas relevantes, ya sea por su cuenta o a través de los miembros de su propia red autorizada.

b) Concesionario (no-propio):

Un concesionario es un representante de ventas a nivel minorista, autorizado por el distribuidor responsable del área geográfica en la que se encuentra el distribuidor. En tal capacidad, el concesionario compra vehículos y repuestos Scania del mismo distribuidor, de otros distribuidores o de la fábrica de Scania, y luego los revende por su propia cuenta y en su propio nombre. También tiene la obligación contractual de promover los servicios de Scania (como se define en los planes de implementación establecidos por la fábrica de Scania y/o por el distribuidor designado) a clientes en áreas geográficas relevantes.

c) Talleres (no-propios):

El taller está autorizado por el distribuidor responsable por el área geográfica en la que se encuentra. Compra piezas de repuesto y herramientas de Scania y presta servicios de postventa en productos Scania (por ejemplo, reparación y mantenimiento de vehículos).

d) Carrocero:

Un carrocero es un productor de superestructuras u otros accesorios de carrocería para vehículos, actuando tanto como un proveedor de Scania o directamente vendiendo vehículos completos (comprando el chasis a Scania) a un cliente en su propio nombre.

Sin embargo, el Carrocero no necesita ser verificado en la Herramienta de CDD si el cliente final compra el chasis directamente a Scania y los accesorios de carrocería al Carrocero sobre la base de dos contratos separados.

e) Representante de Ventas:

Un representante de ventas actúa como representante de Scania y en nombre de Scania, p. ej. en la promoción o contratación de ventas de productos y/o servicios de Scania. También puede proporcionar asesoramiento profesional relacionado con dichas ventas, realizar estudios de mercado y ayudar a encontrar, establecer, facilitar y gestionar los contactos de los clientes en nombre de Scania. Normalmente recibe una comisión por sus servicios. Los contratos resultantes de este tipo de actividad se celebran entre Scania y el tercero.

f) Consultor de Negocios:

Un consultor de negocios asiste a Scania en obtener ventas u órdenes de productos y servicios de Scania (p. ej. Estableciendo contactos con clientes, elaborando estudios de Mercado o en cualquier otra forma de beneficio por ventas).

g) Lobista:

Un lobista representa los intereses de Scania frente a las autoridades públicas.

h) Consorcio de socios:

Un consorcio de socios se une a Scania en un esfuerzo conjunto y emprendimientos conjuntos para llevar a cabo un proyecto empresarial. Las empresas involucradas permanecen independientes tanto comercial como legalmente.

**i) Agente Despachante de Aduanas:**

Un agente despachante de aduanas realiza el despacho de productos importados y exportados a través de la aduana en nombre de una Entidad Scania.

j) Casa de Subastas:

Una casa de subastas se ocupa de la comercialización de vehículos del negocio de arrendamiento y financiación, y de vehículos usados.

k) Licenciatario:

Se otorga al licenciatario el uso de los derechos de propiedad intelectual de Scania u otros conocimientos, como patentes, marcas registradas, derechos de autor y secretos comerciales. El propósito de dicha licencia puede ser que el licenciatario produzca bienes en una región de ventas específica, para un cliente específico o para un proyecto específico de acuerdo con los requisitos pertinentes. Sin embargo, el Licenciatario solo está dentro del alcance de esta Política de Grupo si está autorizado a distribuir los productos bajo la marca registrada Scania y no vende los productos exclusivamente a Scania.

l) Agente de homologaciones:

Un agente de homologaciones obtiene la aprobación de vehículos y de repuestos de vehículos de las autoridades licenciatarias nacionales.

m) Agencia de Marketing:

Una Agencia de Marketing apoya la promoción de ventas de productos Scania, por ejemplo, a través de publicidad, producción de estudios de mercado u otros servicios de comunicación y recibe una remuneración basada en el éxito. La Agencia de Marketing compra o prueba los productos/servicios de Scania (con fines de prueba) de socios de ventas y servicios autorizados para evaluar los procesos de ventas y servicio.

n) Agencia de Gestión de Eventos:

Una Agencia de Gestión de Eventos apoya la promoción de venta de productos Scania, p. ej. planificando e implementando eventos (incluyendo paquetes de hospitalidad para invitados) en nombre de Scania (p. ej. con finalidad de comercialización o publicidad) y recibe una remuneración basada en éxito.

o) Otros Intermediarios/Representantes:

Otras contrapartes con función de intermediario y/o representante que apoya a Scania en la venta de productos y servicios por otros medios diferentes a los descritos en los ejemplos 4.a a 4.o.

“Herramienta de Cumplimiento de Debida Diligencia” (“Herramienta CDD”) es una aplicación web usada para evaluar el riesgo de cumplimiento durante la vinculación con un Intermediario/Representante específico usando información específica sobre riesgos respect de esa concreta relación contractual. La Herramienta CDD está disponible en Reflex.

“Originador” es el Empleado Scania responsable de iniciar el proceso de debida diligencia e ingresar la información necesaria en la Herramienta CDD.



“**Co-Originador**” es un Empleado Scania sumado al Originador que ingresa información necesaria en la Herramienta CDD.

“**Aprobador Comercial**” es el gerente que revisa la información presentada por el Originador / Co-Originador en el proceso de CDD y decide si aprueba la colaboración con el Intermediario/Representante. El Aprobador Comercial se define mediante la Herramienta CDD.

“**Aprobador de Compliance**” es el Compliance Officer responsable en el Grupo Compliance quien (para los casos de riesgo medio y alto) revisa la información presentada por el Originador/Co-Originador en la Herramienta CDD y decide si aprobar una colaboración con un Intermediario/Representante desde una perspectiva de Compliance.

5. Evaluación del Intermediario/Representante (Proceso CDD)

La Herramienta CDD es utilizada para verificar si una relación comercial con un Intermediario/Representante es aceptable desde una perspectiva de Compliance, particularmente con respecto a corrupción potencial, lavado de dinero o infracciones a los principios de sustentabilidad. La Herramienta CDD define el proceso CDD para el Grupo Scania. Mediante el uso de la Herramienta CDD, las relaciones comerciales con un Intermediario/Representante son evaluadas y automáticamente asignadas a una categoría de riesgo. La categoría de riesgo determina que información debe ser obtenida del Intermediario/Representante, sea de fuentes externas o a través del propio Intermediario/Representante.

El Originador será responsable por obtener toda la información necesaria para la clasificación de riesgo y la realización del due diligence (donde sea necesario, junto con uno o varios Co-Originadores). El Originador es un Empleado Scania que maneja la (potencial) relación commercial con el Intermediario/Representante.

Dependiendo de la categoría de riesgo, la Herramienta CDD determinará quien aprobará la relación contractual. Siempre deberá ser el Aprobador Comercial, mientras que para los casos de riesgo medio o alto, el Compliance Officer responsable del Grupo Compliance también deberá hacerlo en forma adicional.

La Herramienta CDD debe usarse obligatoriamente en los siguientes casos:

- Contratos existentes con un Intermediario/Representante;
- Conclusión de un nuevo contrato con un Intermediario/Representante;
- Enmienda a un contrato con un Intermediario/Representante;
- Prórroga de un contrato con un Intermediario/Representante.

El cumplimiento de la debida diligencia necesita ser completada previo a la contratación. En particular, ningún beneficio puede ser reclamado, aceptado, ofrecido o proveído.

Una vez que un contrato (inclusivo de la cláusula de Sustentabilidad de Scania -Anexo 1-) sea concluído, el Originador/Co-Originador debe ingresar toda la información básica del contrato y subir una copia del contrato firmado en la Herramienta CDD.



La aprobación de la relación comercial tiene que ser renovada regularmente tal como se define en la Herramienta CDD pero en forma previa a que expire la aprobación vigente.

En caso que surgiera durante la evaluación cuestiones de integridad (p.ej. la estructura comercial no coincide con los servicios que proveen, el tipo de transacción es inusual o si suceden otros comportamientos no íntegros) debe informarse al Grupo Compliance y, si fuera necesario, una “debida diligencia extraordinaria” necesita ser realizada en consulta con Grupo Compliance.

6. Pago de remuneracion

Antes que ninguna remuneración sea pagada al Intermediario/Representante, las siguientes necesidades deben ser verificadas:

- Contrato válido y vigente con el Intermediario/Representante; y
- Relación contractual con el Intermediario/Representante chequeada y aprobada en la Herramienta CDD; y
- hay una factura del Intermediario/Representante que esta en línea con las especificaciones contractuales; y
- pagos a/de un Intermediario/Representante solo pueden hacerse por transferencia bancaria. Los pagos en efectivo en general no estan permitidos; y
- La cuenta bancaria a la cual fueron trasnferidos los fondos debe coincidir con la cuenta bancaria especificada en el contrato, y
- Transferencias a terceros no estan generalmente permitidas. Esto Tambien aplica a cuentas bancarias desconocidas y a pagos que Scania reciba.

7. Excepciones

Solamente el Lider de Grupo Compliance puede autorizar excepciones a esta Política de Grupo.



Anexo 1 – Clausulas de Sustentabilidad para Contratos Comerciales dentro de Operaciones Globales de Scania

a. CODIGO DE CONDUCTA Y ETICA COMERCIAL

- 1.1 El [Socio] cumplirá durante todo el plazo del [Contrato] con todos los requisitos del Código de conducta de Scania disponibles para su visualización y descarga en www.scania.com.
- 1.2 Más específicamente, pero sin limitar la generalidad de lo anterior, el [Socio] garantiza y se compromete a lo siguiente:
- a) Cumple, y continuará cumpliendo, con todas las leyes y regulaciones aplicables, decisiones vinculantes de las autoridades públicas y normas reconocidas internacionalmente, que rigen o están relacionadas con;
 - i. empleo y derechos laborales, incluida la no discriminación, la salud y la seguridad, la libertad sindical y la negociación colectiva;
 - ii. trabajo infantil y otros derechos humanos;
 - iii. lavado de dinero y financiación del terrorismo, incluyendo verificación y debida diligencia de contrapartes;
 - iv. sobornos y otras prácticas corruptas;
 - v. competencia eficiente en el mercado;
 - vi. protección ambiental; y
 - vii. control de exportación, así como también sanciones internacionales.
 - b) Tiene dentro de su propia organización un programa de cumplimiento, así como otros procedimientos y procesos que sean adecuados para prevenir violaciones de los compromisos de conducta como se mencionó anteriormente (en lo sucesivo, "Incidentes"), y también para detectar, informar y actuar adecuadamente sobre cualquier incidente o sospecha de ello.
 - c) No deberá, a través de sus propias actividades y operaciones, ya sea en relación con este [Contrato] o incluso sin estar relacionado con él, causar un Incidente que califique o pueda calificarse como bajo la responsabilidad o de otra manera directa o indirectamente atribuible a Scania, [Scania Afiliados] como se define en este documento o [Miembros de la red Scania].
 - d) [Cláusulas 1.1 y 1.2 (a) - (c)] se aplicarán también a todos los Asociados [Socios], para los fines del presente, definidos como todas las subsidiarias, proveedores, subcontratistas y otras contrapartes directas e indirectas [Socios] de ninguna manera, ya sea directa o indirectamente, involucrados en el negocio de [Socios] con Scania, [Afiliados de Scania] o [Miembros de la red de Scania] en relación con el [Contrato]. El



[Socio] salvaguardará un cumplimiento tan amplio a través de asegurar e implementar las garantías y compromisos correspondientes de todos los Asociados [Socios] relevantes.

- e) Hasta donde sea de conocimiento de [Socio] luego de una investigación debidamente diligente, no han habido Incidentes en el pasado dentro de su propia organización o dentro de la de cualquier Asociado [Socio], y no hay amenazas o investigaciones sobre Incidentes presuntos o sospechosos amenazados o pendiente de cualquier organización de este tipo, que no sea como se detalla por separado por escrito a Scania antes de firmar este [Contrato].
- 1.3 Scania tendrá el derecho incondicional e irrevocable de realizar auditorías al menos una vez cada año calendario, a través de su propio personal o asesores designados, de todos y cada uno de los registros y sitios del [Socio] como sea razonablemente necesario o relevante para verificar esa ética comercial conforme son empleados por el [Socio] y que las garantías y compromisos del presente son verdaderos y se han cumplido. Scania también tendrá derecho a llevar a cabo dicha auditoría en cualquier momento después de la confirmación o sospecha razonable de que se ha producido un Incidente con el [Socio]. Toda la información auditada en consecuencia estará sujeta a estricta confidencialidad, a menos que ya esté disponible en el dominio público o de otro modo en posesión de Scania. El [Socio] aún puede limitar el acceso a los secretos comerciales que Scania aún no conoce, en cuyo caso Scania tendrá derecho a exigir que dichos secretos comerciales sean divulgados para su revisión al menos por asesores externos nombrados por Scania y siempre que dichos asesores puedan reenviar secretos comerciales relevantes a Scania siempre y cuando se haya identificado un incidente o sospecha razonable del mismo. Cada parte correrá con sus propios gastos en relación con las auditorías mencionadas anteriormente..
- 1.4 El [Socio] se reservará a través de compromisos contractuales u otros compromisos de los Asociados [Socios] relevantes los derechos de auditoría correspondientes a los de Scania según la [Cláusula 1.3]. A petición de Scania después de la confirmación o sospecha razonable de que se ha producido un Incidente con un Asociado [Socio], el [Socio] realizará una auditoría exhaustiva del Incidente y el cumplimiento del Asociado [Socio] con las garantías y compromisos del presente a través de un auditor independiente, cuyo informe final se enviará en copia a Scania.
- 1.5 El incumplimiento de cualquiera de las garantías o compromisos de ética comercial de esta Cláusula [x] por parte del [Socio] o cualquier Asociado [Socio] relevante se considerará un Evento de incumplimiento en virtud del [Contrato], así como cualquier otro acuerdo contractual entre [Partner] y Scania.

