



Política antimonopolio y de competencia leal

Esta política antimonopolio y de competencia leal ("Política") se aplica a RXO, Inc., incluidas todas sus subsidiarias, divisiones y otras entidades operativas (colectivamente, "RXO" o la "Compañía"). Todos los directivos, funcionarios y empleados de RXO, así como todos los terceros que actúen en nuestro nombre, están sujetos a los requisitos de la presente Política y son responsables de su cumplimiento. Tal y como se emplea en esta Política, el término "Compañía" incluye a todas las personas y entidades sujetas a esta Política.

1. DESCRIPCIÓN GENERAL

RXO se compromete a comprar y vender productos y servicios en función del precio, la calidad, las condiciones y el servicio. La Compañía está comprometida con los más altos estándares de cumplimiento antimonopolio, incluido el cumplimiento de todas las leyes antimonopolio y de competencia leal de los países en los que opera. La actividad fraudulenta o anticompetitiva no se tolerará nunca. Las acciones prohibidas incluyen, entre otras, la fijación de precios, la asignación de mercados, la monopolización, los acuerdos de vinculación, los boicots y las transacciones bilaterales.

2. INTRODUCCIÓN A LAS LEYES ANTIMONOPOLIO

Las leyes antimonopolio prohíben las prácticas comerciales que impiden la competencia. Las leyes antimonopolio y de competencia de EE. UU. y fuera de EE. UU. generalmente prohíben lo siguiente: (i) acuerdos entre competidores que limiten injustificadamente el comercio, incluidas la fijación de precios, licitaciones fraudulentas, asignación de mercados o boicots grupales; estos tipos de acuerdos generalmente se consideran ilegales sin necesidad de ninguna investigación adicional y pueden hacer que la empresa afronte sanciones civiles y penales graves; (ii) acuerdos entre proveedores o distribuidores y sus clientes que limiten el comercio injustificadamente, como ciertas formas de transacciones exclusivas y ciertos arreglos de "vinculación", y (iii) cualquier uso anticompetitivo del poder de mercado o de monopolio.

Un competidor es cualquier compañía con la que RXO compite como vendedor o como comprador de productos, servicios o bienes.



3. CONDUCTA PROHIBIDA

3.1 No participamos en la fijación de precios: La Compañía no compartirá asuntos relacionados con precios, producción, políticas de crédito o compensación con ningún competidor. Están prohibidos los acuerdos entre competidores para fijar, aumentar, estabilizar o incluso reducir los precios o la producción. En determinadas circunstancias, y estrictamente en relación con la prestación de servicios a un competidor como cliente o la recepción de servicios de dicho competidor como proveedor, la Compañía puede dar precios o información crediticia aplicables a la transacción específica y acordes con negociaciones en igualdad de condiciones.

3.2 No participamos en la asignación de mercados o clientes: La Compañía no acordará ni coordinará con competidores la división de mercados o clientes por territorio o segmento de mercado, incluidos los acuerdos para no competir por clientes específicamente nombrados o por oportunidades de licitación específicas.

3.3 No participamos en las licitaciones fraudulentas: La Compañía no acordará ni coordinará con competidores la prestación de ofertas a un precio determinado (o el establecimiento de precios mínimos), la rotación de ofertas, la abstención de ofertar, la realización de una oferta artificialmente baja y la comparación de ofertas antes de la presentación.

3.4 No participamos en la monopolización: La Compañía no participará en ninguna actividad que limite injustificadamente la competencia al otorgarle a

la Compañía poder de monopolio, como cualquier actividad que limite la capacidad de otras compañías para competir, a menos que la actividad consista únicamente en competir según los precios más bajos, los mejores productos o el mejor servicio. La Compañía debe evitar toda conducta que pueda calificarse de "predatoria", como fijar precios muy bajos de los servicios (por debajo del costo marginal) con el fin de desplazar a un competidor.

3.5 No realizamos acuerdos de vinculación: La Compañía no ofrecerá, considerará ni aceptará ningún acuerdo para condicionar la venta de un producto o servicio al acuerdo de un cliente de comprar algún otro producto o servicio de la Compañía ("Acuerdos de vinculación"). La Compañía nunca indicará a un cliente que la compra de cualquiera de los productos o servicios de la Compañía está sujeta a la compra de cualquier otro producto o servicio de la Compañía, o a una restricción que prohíba al cliente tratar con cualquiera de los competidores de la Compañía.

Los acuerdos de vinculación prohibidos no incluyen acuerdos de precios combinados en los que la Compañía vende una combinación de productos o servicios con descuento. La Compañía no utilizará acuerdos de precios combinados de modo que limite la capacidad de otros para competir en el mercado, como fijar un precio por servicios agrupados que sea menor al costo total de los servicios.

3.6 No participamos en boicots: La Compañía no participará en ningún acuerdo que limite los negocios con un tercero en particular. La Compañía no coordinará con un competidor cuando decida con quién hará o no hará negocios o cuando decida hacer negocios solo bajo ciertas condiciones.

3.7 No estamos de acuerdo con las transacciones bilaterales: La Compañía no usará su poder de mercado para exigir u obligar a los proveedores u otros terceros a comprar bienes o servicios de RXO basándose únicamente en el hecho de que RXO es un cliente de ese tercero.

3.8 No participamos en acuerdos de no captación de empleados de la competencia: La Compañía no participará en un acuerdo con otra compañía para no solicitar, reclutar o contratar a los empleados de la otra compañía.

Puede haber circunstancias limitadas, y estrictamente relacionadas con una relación legítima más amplia, en las que puede estar permitido acordar no solicitar ni contratar empleados de otra compañía, pero se debe consultar en el Departamento Legal antes de participar en dicho acuerdo.

4. ACUERDOS Y CONVERSACIONES PROHIBIDOS

La Compañía no hablará ni colaborará, ni siquiera de manera informal, con ningún competidor respecto de información no pública relacionada con los siguientes temas:

- Costos, márgenes de beneficio, producción, o pronósticos o volúmenes de ventas
- Estrategias de precios o marketing, incluidos los precios que cualquiera de las empresas planea cobrar a sus clientes
- Cuestiones relacionadas con los precios, como descuentos, condiciones de crédito o reembolsos
- Momento, método o magnitud de los aumentos de precios
- Condiciones de venta o entrega que cualquiera de las empresas ofrecerá a los clientes
- Planes o estrategias de ofertas competitivas, incluidas las ofertas para clientes específicos
- Categorías de clientes, mercados o territorios de venta
- Prácticas de distribución o utilización de la capacidad
- Prácticas de contratación y compensación de los empleados

5. CONDUCTA QUE REQUIERE UN ESCRUTINIO ADICIONAL

5.1 Relaciones con los competidores: La Compañía debe abstenerse de unirse a cualquier asociación comercial o de asistir a reuniones de asociaciones comerciales a menos que existan beneficios comerciales claros. La Compañía también debe abstenerse de participar en debates indebidos con asociaciones comerciales, en reuniones patrocinadas por el gobierno o en otras reuniones o encuentros sociales. Si está presente durante un debate inapropiado, debe rechazar la participación y abandonar la reunión de inmediato. Busque orientación en el Departamento Legal y en Ética y Cumplimiento sobre si debe unirse o asistir a cualquier reunión de una asociación comercial.

5.2 Empresas conjuntas y otros acuerdos comerciales: Las empresas conjuntas y los acuerdos de marketing, compras o colaboraciones similares con competidores pueden exigir un proceso de diligencia debida y deben ser aprobados por Ética y Cumplimiento antes de que se realice cualquier acuerdo.

5.3 Problemas relacionados con los precios con proveedores y clientes: Es posible que la Compañía deba acordar o colaborar con proveedores y clientes para cumplir con las leyes regionales relacionadas con los precios, como las leyes que prohíben los precios mínimos de reventa o el cobro de precios diferentes a los clientes por el mismo producto o servicio. La Compañía solo puede hacerlo cuando Ética y Cumplimiento lo apruebe.



5.4 Recopilación de información de la competencia: La Compañía recopilará información de la competencia solo a través de medios legales y legítimos, como de clientes (no competidores) o del hecho de participar en una encuesta de la industria de un tercero si la encuesta agrega datos históricos de cinco o más participantes y es realizada por un tercero apropiado.

6. DENUNCIAS

Todas las personas sujetas a esta Política deberán denunciar inmediatamente cualquier conducta inapropiada o posibles violaciones de esta Política o de las leyes antimonopolio aplicables. RXO prohíbe cualquier tipo de represalia contra una persona que, de buena fe, denuncie conductas inapropiadas o posibles violaciones de la política de la Compañía o de la legislación aplicable.

Los informes se pueden enviar directamente a su supervisor, a Recursos Humanos, al Departamento Legal o a Ética y Cumplimiento escribiendo a Ethics@rxo.com. Además, los informes se pueden presentar mediante el sitio web de Ética y Cumplimiento www.RXO.ethicspoint.com o llamando al número de la línea directa de EthicsPoint específico de su país. El sitio web de Ética y Cumplimiento Normativo, Ethics.rxo.com, contiene una lista completa de números de teléfono de línea directa. Las denuncias se pueden presentar de forma anónima siempre que la legislación local no lo prohíba. Consulte el Código de ética empresarial de la Compañía para obtener información adicional acerca de la presentación de denuncias.

7. EXCEPCIONES DE LA POLÍTICA

Cualquier excepción a esta Política o desviación de esta debe ser aprobada por escrito por Ética y Cumplimiento. Para obtener información y orientación adicional sobre esta Política de ética y cumplimiento normativo, puede escribir a la dirección Ethics@rxo.com.

8. INCUMPLIMIENTO

El incumplimiento de esta Política podría acarrear consecuencias graves para la Compañía y para las personas implicadas, incluidos procesos civiles o penales, multas y posible encarcelamiento. Las violaciones de esta Política también podrán dar lugar a acciones disciplinarias graves, incluido el despido.

Versión	Fecha	Descripción
Política original	2 de noviembre de 2022	Publicación inicial de la política