

**REALIA BUSINESS, S.A.**

**POLÍTICA DE AGENTES**

## Índice

0. Control de versiones .....	4
1. Introducción .....	5
2. Ámbito de aplicación .....	5
3. Principios generales de la relación del Grupo REALIA con agentes o desarrolladores de negocio .....	5
4. Principios esenciales de actuación de los agentes y desarrolladores comerciales del Grupo REALIA .....	6
5. Procedimiento de selección de agentes comerciales o desarrolladores de negocio.....	8
6. Control .....	9

**0. CONTROL DE VERSIONES**

<b>VERSIÓN</b>	<b>FECHA</b>	<b>MODIFICACIONES</b>
v1	12 septiembre 2022	Versión inicial. Aprobada por el Consejo de Administración.
v2	1 octubre 2025	Actualización y adaptación al Grupo Inmocemento.

## 1. INTRODUCCIÓN

En el conjunto de las actividades del Grupo REALIA, no es infrecuente apoyar el desarrollo de negocio en la figura de terceros que, orgánicamente ajenos a la organización, actúan por cuenta de esta y la representan ante el mercado y otros operadores. No tendrán la consideración de terceros a efectos de la presente política, los posibles socios con los que las empresas del Grupo REALIA pudieran llegar a unirse a través de sociedades, UTEs o consorcios.

El Código Ético y de Conducta del Grupo REALIA dispone la necesidad de que las relaciones de la empresa con cualquier tipo de colaborador comercial, entre los que se encuentran estos terceros, reflejen los estándares éticos del Grupo, ya sea mediante su adhesión al Código, o mediante la inclusión de cláusulas específicas en los contratos, o la acreditación de modelos de cumplimiento compatibles con los del Grupo REALIA.

Pese a que se trata de terceros autónomos y, por ello, responsables de sus propias acciones, las relaciones que pueda establecer el Grupo REALIA con estos intermediarios pueden situar al Grupo en una situación de riesgo, especialmente en relación con ciertas conductas.

Así, por ejemplo, el Grupo REALIA podría ser responsable de un pago realizado por un tercero que actúa en nombre de la empresa en calidad de agente, intermediario o de cualquier otro modo (consultor, contratista, socio en empresa en participación) en relación con un funcionario público, incluso aunque REALIA desconociera la existencia de malas prácticas por parte de dicho tercero. Algunas leyes anticorrupción en jurisdicciones determinadas podrían incluso imponer directamente responsabilidad civil, administrativa e incluso penal al Grupo REALIA simplemente por su relación con un tercero que ha actuado como agente o desarrollador de negocio suyo. A esta responsabilidad directa del Grupo REALIA se une el impacto reputacional negativo que puede derivarse de la publicidad que podría recibir la mala práctica profesional de un agente o desarrollador de negocio del Grupo REALIA.

Al objeto de evitar estas consecuencias negativas, y en línea con los principios éticos generales del Grupo REALIA, esta política establece los principios generales que debe presidir la relación del Grupo REALIA con cualquier agente comercial o desarrollador de negocio, así como los elementos básicos de los procedimientos de selección, negociación y control de la actividad de estos operadores.

## 2. ÁMBITO DE APLICACIÓN

Esta política resulta de aplicación para todas las empresas que integran el Grupo REALIA. Para cada país o negocio podrán introducirse requisitos más específicos, si fuera necesario o conveniente, pero las especificidades locales o sectoriales no eximirán de la aplicación de los principios y procedimientos básicos establecidos en este documento.

## 3. PRINCIPIOS GENERALES DE LA RELACIÓN DEL GRUPO REALIA CON AGENTES O DESARROLLADORES DE NEGOCIO

La utilización de agentes comerciales o desarrolladores de negocio puede ser fundamental para la entrada y operación del Grupo REALIA en determinados ámbitos, ante la necesidad de contar con un conocimiento específico de un mercado o actividad concreta. La selección de estos agentes o desarrolladores por parte del Grupo REALIA debe ajustarse, en cada caso, a las particularidades del negocio o territorio, pero, en todo caso, deben regirse por los siguientes principios generales:

- a) **Ética:** Los socios comerciales de REALIA y, en particular, aquellos que pueden representar al Grupo en relaciones con terceros deben compartir los principios éticos fundamentales del Grupo REALIA, especialmente en relación con la tolerancia cero hacia la corrupción e infracciones contra el mercado.
- b) **Responsabilidad:** Tanto el Grupo REALIA como sus agentes o desarrolladores comerciales asumirán siempre la responsabilidad de cumplir escrupulosamente con la normativa vigente en cada momento y con estándares éticos y compromiso social compatibles con los del Grupo REALIA.
- c) **Documentación:** Las relaciones entre el Grupo REALIA y sus agentes o desarrolladores de negocio será transparente para ambas partes. La relación estará siempre descrita por escrito en un contrato en el que queden claras las obligaciones y derechos de cada una de las partes y en el que se incluyan las pautas básicas de actuación del agente o desarrollador comercial, así como las consecuencias y efectos del incumplimiento contractual.
- d) **Necesidad:** El recurso a agentes y desarrolladores de negocio siempre es subsidiario de la actividad directa del Grupo REALIA, quien recurrirá a ellos cuando se justifique su necesidad para el desarrollo de una actividad concreta.

## 4. PRINCIPIOS ESENCIALES DE ACTUACIÓN DE LOS AGENTES Y DESARROLLADORES COMERCIALES DEL GRUPO REALIA

El Grupo REALIA requerirá que cualquier agente comercial o colaborador que pueda representar a la compañía en transacciones comerciales, nacionales o internacionales, esté familiarizado con estos principios de actuación y comprometerse a cumplirlos estrictamente, y así como actuar firmemente contra cualquier incumplimiento que detecte por parte de sus empleados o colaboradores:

- a) **Cumplimiento legal:** Los agentes y desarrolladores comerciales del Grupo REALIA tienen la obligación de cumplir con las leyes y regulaciones locales en las tareas que realiza con objeto del contrato con el Grupo REALIA.
- b) **Control:** Al efecto de verificar el compromiso anterior, para prestar servicios al Grupo REALIA, el agente o desarrollador comercial deberá tener implantados mecanismos de control de cumplimiento normativo, especialmente en el ámbito de la lucha contra la corrupción, compatibles con los del Grupo REALIA. Si no existieran dichos mecanismos, y en función de la situación concreta de que se trate (por ejemplo, en el caso de personas físicas), esta ausencia podría suplirse mediante la exigencia al agente o desarrollador comercial de (i) un compromiso de adhesión a esta política o (ii) una garantía contractual de cumplimiento normativo. Estos mecanismos y garantías de

control deberán verificarse específicamente en el momento de la contratación con el Grupo REALIA, que, en todo caso, podrá solicitar a lo largo de la vida del contrato al agente o desarrollador comercial, de forma razonable y proporcionada, que proporcione evidencia o certificación de dichos mecanismos.

- c) **Estructura y recursos adecuados:** El agente o desarrollador comercial deberá acreditar que dispone de la estructura y recursos necesarios y adecuados para prestar los servicios objeto del contrato.
- d) **Retribución:** La retribución que percibirá el agente o desarrollador comercial en contraprestación a sus servicios estará siempre ajustada a la práctica razonable del mercado en el que se presten dichos servicios. El abono de la retribución solo se realizará a través de medios legales de pago en la jurisdicción de aplicación.
- e) **Justificación de la actividad:** A petición del Grupo REALIA, el agente o desarrollador comercial deberá aportar las pruebas que acrediten y describan el desarrollo de las actividades desarrolladas por cuenta de la empresa.
- f) **Conflicto de intereses:** El agente o desarrollador comercial debe comprometerse a actuar siempre de buena fe, con lealtad y en beneficio de los intereses de REALIA, consultando con el Grupo REALIA aquellas situaciones que puedan dar lugar a un conflicto de interés propio o con personas vinculadas, incluyendo aquellos intereses comerciales propios que pueda tener el agente o desarrollador comercial o personas vinculadas a ellos.

A estos efectos, son personas vinculadas: el cónyuge del agente o desarrollador comercial (o persona con análoga relación de afectividad), los ascendientes, descendientes y hermanos del agente o desarrollador comercial o de su cónyuge (o persona con análoga relación de afectividad), o los cónyuges (o personas con análoga relación de afectividad) de los ascendientes, de los descendientes y de los hermanos del agente o desarrollador comercial.

En todo caso, salvo autorización previa y por escrito del Grupo REALIA, el agente o desarrollador comercial no podrá representar o actuar en nombre propio o de terceros en posiciones contrarias a las del Grupo REALIA.

- g) **Confidencialidad:** El agente o desarrollador comercial debe mantener la confidencialidad de la información comercial y los secretos comerciales del Grupo REALIA, incluso después de terminada la relación comercial. Esta obligación implica la prohibición absoluta de utilización o divulgación de ninguna información del Grupo REALIA a ninguna otra persona o entidad.
- h) **Rigor y veracidad:** El agente o desarrollador comercial comprobará y será responsable de la veracidad de la información sobre las competencias y credenciales del personal que forme parte del contrato con REALIA, así como de todos los aspectos relacionados con estos principios generales de actuación.
- i) **Integridad:** El agente o desarrollador comercial (y, en su caso, sus propietarios, administradores y empleados) no podrá estar involucrado en una investigación en curso por el pago o recepción de un soborno o cualquier otro acto de corrupción en relación con su trabajo, o haber sido condenado por alguna de estas cuestiones en los últimos 3 años. Dicha investigación deberá proceder de una denuncia derivada de

hechos contrastados o de acciones llevadas a cabo por la Administración de Justicia u otros organismos competentes.

## 5. PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN DE AGENTES COMERCIALES O DESARROLLADORES DE NEGOCIO.

Cualquier proceso de contratación con un agente comercial o desarrollador de negocio debe verificar las siguientes fases, que serán adecuadamente documentadas:

- a) **Identificación del agente o desarrollador comercial:** El paso más importante para reducir el riesgo de pagos indebidos por parte de terceros es elegir cuidadosamente los socios comerciales, incluidos agentes, consultores y contratistas que actuarán como intermediarios, e identificar de antemano cualquier posible comportamiento inadecuado. Este proceso es la base para que el Grupo REALIA pueda tomar una decisión de proceder de buena fe, en el convencimiento que el intermediario guiará su comportamiento de acuerdo a las prescripciones legales y éticas.

La unidad de negocio o filial interesada en la contratación de un agente o desarrollador comercial deberá valorar previamente la **idoneidad** de cualquier potencial agente o desarrollador comercial tanto desde el punto de vista operativo (es decir, desde el punto de vista de sus cualificaciones profesionales en relación con su función), como reputacional. Para ello, dicha unidad de negocio o filial será responsable de recopilar y evaluar información sobre la entidad, sus propietarios y sus administradores en relación a las cualificaciones técnicas, estructura y recursos de la entidad, así como de la información financiera. En este proceso se realizará un análisis de los antecedentes, la reputación, las calificaciones técnicas, la información financiera y las eventuales relaciones del agente o desarrollador comercial (o sus propietarios o administradores) con funcionarios públicos. En todo caso, el análisis de la idoneidad del agente o desarrollador comercial será proporcionado a su estructura empresarial o comercial.

El Compliance Officer verificará el expediente y certificará que el análisis se ha realizado.

- b) **Negociación con el agente o desarrollador comercial:** Una vez verificada la idoneidad del agente, podrán iniciarse las conversaciones para regular la relación entre este y el Grupo REALIA.

La contratación del agente y sus términos y condiciones deberán estar autorizados por el máximo ejecutivo de la cabecera del negocio.

El contrato que resulte de esta negociación debe regular expresamente las siguientes cuestiones:

- La descripción detallada de los servicios a realizar por el agente o desarrollador comercial.
- La remuneración que se pacte, expresándose de manera clara y cuantificable en el momento de la celebración del contrato, así como la forma de pago.
- Reconocimiento y asunción expresa por los agentes y desarrolladores comerciales

de los principios descritos en el apartado 4 anterior.

- Compromiso explícito de cumplimiento con la normativa y, en especial, con la normativa anticorrupción, incluyendo, en su caso, como anexo la descripción de los procedimientos internos que el agente o desarrollador comercial tenga implantados, el compromiso de adhesión a esta política o las garantías contractuales que se consideren apropiadas (véase Sección 2(b), anterior).
  - Reconocimiento del derecho del Grupo REALIA a auditar y verificar, de forma razonable, el cumplimiento de los principios descritos en el apartado anterior.
  - Reconocimiento, en su caso, del derecho del agente o desarrollador comercial (y, en su caso, sus administradores y empleados) de acceso al Canal Ético del Grupo REALIA.
  - Obligación del agente o desarrollador comercial de documentación de las actuaciones que emprenda en nombre del Grupo REALIA y conservación de esta documentación por un plazo mínimo de diez (10) años (salvo que la Ley aplicable determine plazos superiores).
  - Obligación del agente o desarrollador comercial de mantener indemne al Grupo REALIA de cualquier daño que se hubiera derivado del incumplimiento de los principios establecidos en esta política.
  - Reconocimiento de la facultad del Grupo REALIA de terminar el contrato con el agente o desarrollador comercial en caso de incumplimiento de los principios establecidos en esta Política.
- c) **Registro:** El Compliance Officer del Grupo REALIA establecerá y mantendrá un registro actualizado de agentes y desarrolladores de negocio en el que se deberá incorporar toda la información necesaria para verificar el cumplimiento de esta Política (incluyendo en todo caso el expediente completo del análisis de idoneidad, la certificación del Compliance Officer, la autorización de la contratación por el máximo ejecutivo de la cabecera del negocio y el contrato firmado con el agente), así como todos los aspectos relevantes para la gestión de la relación con el agente (por ejemplo, la existencia de poderes de representación concedidos al agente).

En ciertas ocasiones las unidades de negocio tendrán que implantar procesos específicos adaptados a los riesgos en el país concreto o en determinadas operaciones comerciales.

## 6. CONTROL

Aunque el proceso de selección y contratación con agentes y desarrolladores comerciales se ajuste a los principios establecidos en las secciones anteriores, solo será posible acreditar una diligencia debida en la gestión de las relaciones con agentes y desarrolladores comerciales, si el Grupo REALIA despliega de forma activa y programada una política de control de sus actividades.

En este sentido la unidad de negocio responsable de la contratación de un agente o desarrollador de negocio realizará chequeos periódicos de su idoneidad.

El resultado de estos controles se incluirá en el registro de agentes y desarrolladores comerciales.

En caso de que la dirección del negocio tenga indicios o existan dudas del adecuado desempeño del agente, debe aplicarse siempre el principio de precaución, suspendiendo de forma inmediata la relación comercial con el agente o desarrollador de negocio.

**ANEXO**

**Formulario de valoración de cumplimiento de la política de agentes del Grupo REALIA**

A continuación, se detalla un cuestionario que permite valorar si la relación con un agente o desarrollador comercial se ajusta a las líneas de la política del Grupo REALIA en la materia:

Datos identificativos del agente o desarrollador comercial	
Unidad de Negocio	
País	

	Cuestiones básicas para la selección y contratación del agente o desarrollador comercial	SÍ	NO
1.	¿El agente o desarrollador comercial comparte los principios éticos del Grupo REALIA?		
2.	¿El agente o desarrollador comercial está comprometido con el cumplimiento de la legalidad?		
3.	¿Se ha hecho una valoración de la idoneidad operativa y reputacional del agente o desarrollador comercial?		
4.	¿Se ha justificado la necesidad de contratar al agente o desarrollador comercial?		
5.	¿La relación con el agente o desarrollador comercial está adecuadamente documentada?		
6.	¿El agente o desarrollador comercial cuenta con mecanismos de control de cumplimiento normativo o, en su ausencia, se han aplicado las garantías de control previstas en el punto 4 de la Política de Agentes?		
7.	¿La retribución del agente se adecúa razonablemente a los servicios prestados en el mercado de referencia?		

**Fdo.**