

CÓDIGO DE CONDUCTA COMPETENCIA

VERSIÓN AL 01/2021

CÓDIGO DE CONDUCTA (CUMPLIMIENTO)

¿QUÉ ES EL CÓDIGO DE CONDUCTA DE WEIG?

Se trata de un conjunto de normas para todos los empleados y todas las empresas del Grupo WEIG cuyo objetivo es ayudarles a comportarse de acuerdo con las leyes aplicables y las normas éticas generalmente aceptadas.

¿POR QUÉ NECESITAMOS UN CÓDIGO DE CONDUCTA?

- Garantiza a las empresas que las reglas se conocen y se respetan, y evita que se infrinja la ley.
- Como grupo de empresas con actividad internacional, nuestros socios comerciales, clientes, proveedores y prestadores de servicios esperan que tengamos un conjunto de normas de este tipo definidas por escrito.
- Ofrece a los empleados seguridad sobre cómo deben o pueden comportarse. Todos los empleados tienen a su disposición una persona de contacto que ha jurado guardar el secreto.

¿QUÉ CONTIENE EL CÓDIGO DE CONDUCTA?

El conjunto de normas abarca todos los ámbitos en los que los empleados se mueven y tienen contactos. Proporciona ayuda, entre otras cosas, para el

- Trato con socios comerciales
 - proveedores (por ejemplo, aceptar regalos)
 - clientes (por ejemplo, concesión de ventajas)
 - competidores (por ejemplo, comportamiento antimonopolio)
 - asociaciones (por ejemplo, comportamiento antimonopolio)
- Trato con grupos de interés público
 - autoridades (por ejemplo, contratos públicos)
 - asociaciones (por ejemplo, concesión de donaciones)
- Trato con compañeros y empleados
 - liderazgo (por ejemplo, asignación clara de tareas)
 - discriminación (por ejemplo, respeto de los derechos personales)
 - seguridad en el trabajo (por ejemplo, uso de ropa de protección)

- Manejo de la información
 - confidencialidad (por ejemplo, procesos de producción o desarrollo)
 - datos financieros (por ejemplo, registros veraces)
 - protección de datos (por ejemplo, almacenamiento de datos personales)
- Manejo de los conflictos de intereses
 - actividades secundarias (por ejemplo, requisitos de autorización)
 - intereses privados (por ejemplo, contratación privada de socios comerciales)
- Manejo de la propiedad de la empresa
 - uso (por ejemplo, exclusivamente para fines de la empresa)

¿DESDE CUÁNDO APLICA EL CÓDIGO DE CONDUCTA?

Dado que el conjunto de normas se refiere a las leyes existentes y en vigor, no existe una fecha específica de vigencia.

¿QUIÉN ES LA PERSONA DE CONTACTO?

El Sr. Michael Buchner ha sido designado como representante. Salvo exención expresa, está obligado a mantener una confidencialidad absoluta y estará encantado de responder a cualquier pregunta que pueda tener.

DATOS DE CONTACTO:

Herr Michael Buchner
Polcher Straße 113
D-56727 Mayen
Tel. +49 (2651) 84-175
Fax +49 (2651) 84-44175
compliance.beauftragter@weig-karton.de

Contenido:

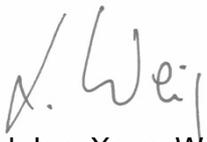
1.	Preámbulo	4
A.	PRINCIPIOS GENERALES.....	5
1.	Compromiso de actuar de conformidad con la legislación antimonopolio	5
2.	Conducta en caso de ambigüedades	5
3.	Infracciones.....	5
B.	REGLAS GENERALES DE CONDUCTA.....	6
C.	REGLAS DE CONDUCTA EN LAS REUNIONES DE ASOCIACIONES....	7
D.	SU PERSONA DE CONTACTO.....	9

1. Preámbulo

El Grupo WEIG espera que todos sus empleados, todos los ejecutivos y la dirección cumplan las leyes aplicables y otras normativas en su trabajo para el Grupo WEIG.

Este deber de los empleados se refiere a todas las leyes y reglamentos, independientemente de su naturaleza y contenido. El cumplimiento de las normativas anti-monopolio es de especial relevancia para el Grupo WEIG.

El objetivo de este **Código de Conducta de Competencia** es garantizar el cumplimiento de las normativas antimonopolio por parte del Grupo WEIG y orientar a cada empleado en su trabajo diario.



Dipl.-Ing. Xaver Weig



Dipl.-Kfm. Moritz J. Weig

A. PRINCIPIOS GENERALES

1. COMPROMISO DE ACTUAR DE CONFORMIDAD CON LA LEGISLACIÓN ANTIMONOPOLIO

Para el Grupo WEIG, el objetivo primordial es cumplir los requisitos de la legislación antimonopolio y operar únicamente dentro del marco legal de actuación prescrito y en constante cambio.

El cumplimiento de este **Código de conducta de Competencia** es de gran importancia. Las infracciones de las normativas antimonopolio pueden tener consecuencias significativas. Pueden dar lugar a multas y responsabilidad por daños y perjuicios para la empresa afectada y las personas responsables, y en algunos casos incluso responsabilidad penal. Los contratos y acuerdos que violan la ley antimonopolio no son ejecutables. A esto hay que añadir los daños intangibles que el Grupo WEIG puede sufrir como consecuencia de ello.

2. CONDUCTA EN CASO DE AMBIGÜIDADES

En caso de existir ambigüedades o dudas sobre la evaluación legal de una actividad, los empleados deben ponerse en contacto con la dirección o los responsables de división de la empresa en la que trabajan de forma inmediata, pero en cualquier caso antes de que se aplique la medida.

En todos los casos de duda, debe suspenderse la consideración de una cuestión (por ejemplo, en un grupo de debate) y consultar primero a la dirección, que buscará asesoramiento jurídico calificado. Solo después de que la dirección haya dado su consentimiento explícito podrá continuarse la discusión del tema.

3. INFRACCIONES

Cualquier empleado que tenga indicios de una conducta ilegal, en particular de una conducta que viole la ley antimonopolio, está obligado a informar de ello al responsable de Cumplimiento del Grupo WEIG. Todas las denuncias pueden realizarse también de forma anónima. Por lo demás, se remite al **Código de Conducta** general del Grupo WEIG.

El Grupo WEIG se toma muy en serio las infracciones de los principios de este **Código de Conducta de Competencia** y pueden ser sancionadas con medidas disciplinarias (advertencia, traslado) hasta el despido ordinario o inmediato.

B. REGLAS GENERALES DE CONDUCTA

Los empleados del Grupo WEIG están comprometidos con la equidad en la competencia y no realizarán acuerdos prohibidos.

Los siguientes principios pretenden apoyar a todos los empleados del Grupo WEIG en el cumplimiento de los requisitos legales de la ley antimonopolio.

En la práctica diaria deben observarse especialmente los siguientes principios:

- Ningún **acuerdo directo/intercambio de información** con competidores sobre precios, componentes de precios, otras condiciones de venta, ofertas, clientes, áreas, cuotas de producción y ventas, volumen de negocios, etc. En particular, está prohibido cualquier acuerdo sobre precios al cliente final, precios mínimos, rangos de precios, precios de compra, calendario de aumentos de precios, pero también sobre componentes individuales de los precios, bases de cálculo, repercusión de mayores costos preliminares o concesión de descuentos.
- En particular, nada de tales acuerdos o intercambio de información en el contexto de las **licitaciones** (¡responsabilidad penal!).
- Ninguna **coordinación del comportamiento** mediante declaraciones unilaterales (por ejemplo, un anuncio de subida de precios con la intención de provocar una reacción similar por parte de los competidores).
- Para cooperaciones establecidas: **confidencialidad** estricta de los datos sensibles a la competencia.
- En el caso de declaraciones competitivamente relevantes de los competidores: **protesta explícita**, ya que de lo contrario puede existir un acuerdo tácito.
- Los acuerdos con **proveedores/clientes** son problemáticos en virtud de la legislación antimonopolio si se restringe al cliente con respecto a la reventa de los productos contractuales (por ejemplo, restricciones con respecto al precio de reventa, la base de clientes, la zona de distribución, las condiciones).
- Se debe obtener asesoría legal sobre todas las **cláusulas de nación más favorecida, acuerdos de exclusividad y cláusulas de no competencia**.

- **Condiciones:** en particular, está prohibido cualquier acuerdo sobre el alcance de las garantías, sobre las condiciones de entrega y de pago o sobre la prestación de servicios complementarios.
- **Clientes:** En particular, está prohibido cualquier acuerdo sobre qué clientes o grupos de clientes se suministran por un competidor y por el otro; también está prohibido el respeto mutuo de los “clientes habituales”.
- **Zonas de entrega:** En particular, se prohíbe cualquier acuerdo sobre la división de las zonas de entrega, por ejemplo de forma que cada competidor se “reserve” una zona de entrega en la que el otro competidor no opere.
- **Cuotas y capacidades:** En particular, se prohíbe cualquier acuerdo sobre la reducción o limitación de la producción, sobre cuotas de producción o escasez de capacidad o sobre la ampliación ralentizada de las capacidades.

C. REGLAS DE CONDUCTA EN LAS REUNIONES DE ASOCIACIONES

El Grupo WEIG tiene una actitud positiva hacia las asociaciones y organizaciones acreditadas e independientes.

El Grupo WEIG lleva a cabo sus actividades por medios legalmente impecables y espera lo mismo de los demás miembros de la asociación.

Los empleados del Grupo WEIG deben observar los siguientes principios en particular durante las reuniones de la asociación:

Ningún acuerdo con los participantes sobre:

- fijación de precios (por ejemplo, aumentos conjuntos de precios en el futuro),
- cantidades de producción y mantenimiento de existencias (por ejemplo, parada de la producción por exceso de capacidad),
- boicots, sanciones contra clientes, proveedores y/o competidores,
- reparto del mercado (asignaciones territoriales, de clientes o de productos),
- inversiones y desarrollos futuros, y
- cualquier otro dato sensible de la empresa.

- Ningún **intercambio** con los competidores en sesiones conjuntas, reuniones, comités, etc. de información concreta (“identificable”) sobre los secretos comerciales mencionados y la información sensible como precios, ventas, etc. La información concreta y, por tanto, “identificable” es aquella que puede atribuirse a empresas individuales (competidores/proveedores/clientes). Por lo tanto, ¡tenga cuidado con las estadísticas de mercado!
- La **participación coordinada en licitaciones** también está prohibida de manera que los competidores participen con precios o condiciones acordados (sin embargo, la formación de consorcios de licitación puede ser permisible si un proveedor por sí solo no pudiera gestionar un contrato).
- También están prohibidas las **presencias de mercado acordadas** de tal forma que un competidor se retire de un mercado o ni siquiera entre en él después consultar con el otro competidor.
- No se permite la **coordinación sobre innovaciones planificadas**, por ejemplo, de tal manera que dos competidores acuerden posponer la introducción de una innovación de producto.

Distanciamiento en caso de intercambio de información inadmisibles/acuerdos inadmisibles:

- señalar el contenido inadmisibles de una discusión y
- terminar/abandonar la reunión
- registrar/documentar siempre ambas cosas!
- Esto también se aplica a las reuniones informales antes o después de los eventos de la asociación!

D. SU PERSONA DE CONTACTO

Si tiene alguna duda sobre la conformidad de sus acciones con las normas de la competencia, póngase en contacto con la dirección o con el responsable de Cumplimiento.

El responsable de Cumplimiento del Grupo WEIG en el momento de la impresión de este **Código de Conducta de Competencia** es:

Herr Michael Buchner

Polcher Straße 113

D-56727 Mayen

Tel. +49 (2651) 84-175

Fax +49 (2651) 84-44175

compliance-beauftragter@weig-karton.de

Compruebe si hay actualizaciones para esta función.

AVISO LEGAL

Moritz J. Weig GmbH & Co. KG

Polcher Straße 113

D-56727 Mayen

Tel. +49 (2651) 84-0

Fax +49 (2651) 84-329

www.weig.de