



## **MANUAL DE INTEGRIDAD EN LOS NEGOCIOS AEROTECH**

### **Comprensión y Prevención de Riesgos**

En todos los países en los que trabajamos, nos comprometemos a establecer relaciones a largo plazo y calidad con nuestras partes interesadas sobre la base del profesionalismo, la responsabilidad y la integridad.

Nuestro compromiso con la integridad exige que cada uno de nosotros desempeñe un papel importante en garantizar que todos tengan posturas ejemplares. Por esta razón publicamos un Código de Conducta y hacemos la integridad el elemento principal de los principios de nuestro negocio. Alcanzar nuestras metas de integridad con la empresa y en nuestras relaciones de negocio significa el rechazo de todas las formas de corrupción, evitar conflictos de intereses y negociación de información privilegiada, la conformidad con las leyes de competencia y la protección de nuestros bienes y recursos.

Para garantizar que estos principios se apliquen todos los días en nuestros empleos, necesitamos expresarlos en términos detallados y concretos. Necesitamos explicar los desafíos y estándares definidos para que las personas puedan identificar situaciones que puedan sobrepasar los límites y suministrar orientación sobre cómo manejar estas situaciones.

Esta es la finalidad de este Manual de Integridad. Junto con otras iniciativas de concientización, este material ayudará a proteger la calidad de nuestras relaciones de negocios en todas nuestras operaciones y mercados.

Sé que puedo contar con su vigilancia e implicación personal en este proceso, que es fundamental para la eficiencia y el crecimiento sostenible de los negocios del Grupo Aerotech.



## **Cómo utilizar este Manual**

Este manual está diseñado para ayudarle a determinar su comportamiento en determinadas situaciones y servir como base para la discusión de cuestiones éticas con otras personas. Él expresa lo que su sentido común ya comunica y proporciona argumentos para ayudarle a resistir a la presión.

Los estándares recomendados ayudan en la toma de decisiones de acuerdo con el Código de Conducta, pero no pueden proporcionar soluciones a todas las situaciones. Si hay incertidumbre acerca del curso de acción adecuado, asegúrese de solicitar asesoramiento a las personas adecuadas, como supervisor directo, Director de Conformidad o Recursos Humanos.

## **Destinatarios**

El Manual de Integridad está destinado a todos los colaboradores del Grupo Aerotech. Es particularmente importante que los gerentes consulten el manual al aconsejar a los miembros de su equipo y al tomar decisiones difíciles en casos complejos.

Las unidades de grupo se alientan a adoptar el Manual, desarrollando Políticas que aborden situaciones específicas de su negocio y que reflejen el ambiente jurídico y de negocios local.

## **Objetivos y Límites**

A partir del Código de Conducta, el Manual define políticas, procedimientos y reglas que permitirán la construcción de relaciones de confianza informadas con los más altos estándares de integridad. Él ayudará en la comprensión de situaciones inusuales o sensibles y proporcionará apoyo para el rechazo de prácticas inaceptables, sean cuales sean las percepciones del ambiente o de otras personas.

Obviamente, no será posible cubrir toda y cualquier situación posible. En vez de eso, el manual trata exclusivamente de la integridad en los negocios - específicamente, evitando la corrupción, combatiendo fraudes, obedeciendo las leyes de competencia, Declaración de conflictos de intereses y honrando compromisos - y suministra ejemplos prácticos para orientar en la determinación del comportamiento correcto.



## SUMARIO

<b>COMBATE A LA CORRUPCIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>RECHAZO A LOS FRAUDES .....</b>	<b>8</b>
<b>DECLARACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS .....</b>	<b>10</b>
<b>CONFORMIDAD CON LA LEY DE COMPETENCIA .....</b>	<b>13</b>
<b>CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS .....</b>	<b>17</b>
<b>SERVIDORES PÚBLICOS, ORGANISMOS PÚBLICOS, GOBIERNOS.....</b>	<b>19</b>
<b>ASOCIADOS COMERCIALES, SOCIOS.....</b>	<b>20</b>
<b>CLIENTES, DISTRIBUIDORES, REVENDADORES.....</b>	<b>20</b>
<b>FUNCIONARIOS, EMPRESA .....</b>	<b>21</b>
<b>EMPRESAS COMPETIDORAS .....</b>	<b>21</b>
<b>SOCIEDAD CIVIL, ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO, ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES.....</b>	<b>22</b>
<b>ACCIONISTAS INVERSORES .....</b>	<b>22</b>



## **LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN**

---

### **Definición**

La corrupción se produce cuando un individuo ofrece o proporciona un beneficio (por ejemplo, cohecho) a otro individuo a cambio de favores indebidos. El término "indebido" en este contexto se refiere a un beneficio o favor que constituye una violación de las obligaciones contractuales, profesionales o legales de un individuo.

Ceder a solicitudes indebidas o amenazas también se considera una forma de corrupción.

La coima es considerada corrupta, siendo ésta repasada directamente o a través de terceros.

Las ventajas y favores proporcionados pueden tomar diferentes formas y varían en importancia. No incluyen sólo dinero, sino también servicios y mercancías, viajes, entretenimiento, hospitalidad, promoción o premios, la firma de un contrato o permiso oficial o decisión administrativa.

### **Ejemplos:**

Una oferta o regalo o beneficio personal a cambio de un favor indebido

Pago a un intermediario a cambio de una promesa de garantía de respuesta con respecto a una decisión específica

Invitaciones personales a funcionarios públicos con la esperanza de obtener favores a cambio

Propuestas secretas para el traspaso de parte no declarada del pago de un agente (pago informal)

### **Situación Legal**

Todos los países poseen leyes que prohíben el pago de cohecho a funcionarios públicos porque, en calidad de funcionarios públicos, tienen obligación fundamental de actuar honestamente. Los acuerdos internacionales anticorrupción incluyen provisiones que permiten a las cortes nacionales indiciar a las personas o empresas acusadas de pagar cohecho a los funcionarios públicos extranjeros o de cometer actos de soborno en países extranjeros.

Las leyes de muchos países también criminalizan el soborno y la corrupción en el sector privado, es decir, entre individuos, empresas privadas, instituciones de caridad u órganos profesionales.



Las penalidades para el pago de la coima se aplican no sólo a la persona o empresa que efectúa el pago, sino también a todos los cómplices. Los individuos condenados por

soborno podrán cumplir condena de prisión y pago de multa. Las sanciones aplicadas a las empresas pueden ser comerciales, financieras o administrativas.

### **Ejemplos**

Incluyen multas abultadas, pérdida de derecho a licitación de contratos, inelegibilidad al seguro crediticio, disolución de la empresa, suspensión de autorización, obligación de devolución de valores oriundos de transacción corrupta o pago de indemnización a las víctimas de la corrupción.

### **Situaciones de mayor atención**

Pagos facilitadores:

Estos son pequeños pagos hechos para garantizar la ejecución de servicios administrativos de rutina que el pagador tiene el derecho de recibir (legalmente o por otras razones, como por los términos de un contrato, normas profesionales o por ley).

### **Ejemplos:**

Verificaciones aduaneras, procedimientos administrativos, etc.

### **Aerotech prohíbe pagos facilitadores.**

Las excepciones se toleran a los individuos en un posible riesgo de integridad física (un ejemplo sería el rechazo de una vacuna que no es necesaria en un país con condiciones sanitarias precarias).

### **Ejemplos de penalidades:**

#### **Francia**

5 a 10 años de cárcel y multa individual de € 75.000 a 150.000.

€ 375.000 a 750.000 para empresas. Las penalidades adicionales pueden ser impuestas en ambos casos.

#### **EUA**

Condena penal de US \$ 2 millones o hasta el doble de los valores obtenidos a través de la acción corrupta. US \$ 100.000 para individuos. Condena civil: US \$ 10.000, más restitución. Penalidades administrativas.



## **China**

Prisión perpetua o pena de muerte. Multa de hasta US \$ 23.000.

## **Argentina**

1 a 6 años de cárcel.

## **Kuwait**

Tiempo de cárcel y multa de US \$ 35.000.

## **Nigeria**

Hasta 7 años de prisión más multa sin límite máximo.

## **Penas colaterales:**

Inclusión en la lista negra o suspensión de garantías.

## **Diferencias de percepción**

### **¿Buenas estrategias de negocio o corrupción?**

Hospitalidad y regalos son cortesías que pueden fortalecer una relación de negocios. La naturaleza de estas prácticas varía de forma significativa, dependiendo del país y sus costumbres, las personas involucradas y sus creencias, la empresa y el tipo de actividad de mercado.

Favores excesivamente generosos en relación a prácticas normales de negocio (en términos de calidad, cantidad o frecuencia, hasta donde atienden necesidades personales, etc.) deben ser evitados, pues pueden ser interpretados como señal de prácticas de negocio indisciplinadas o intentos de influenciar receptores o ponerlos en situación donde deban favores a cambio. Un beneficio concedido con el objetivo de recibir un favor que viole la ley o sus obligaciones contractuales o profesionales es considerado propina o soborno.

### **¿Reluctancia en cooperar o disciplina?**

Las precauciones tomadas para garantizar la transparencia (obtención de información, bosquejo de documentos formales, solicitud de evidencia documentada, avisos, preguntas, etc.) no son siempre bienvenidos por terceros. Estas medidas pueden ser vistas como indicativas de desconfianza. Por esta razón, puede ser útil explicar que está sólo siguiendo las reglas determinadas por la empresa, que son desarrolladas para fomentar relaciones duraderas sobre la base de la confianza mutua.



## **Nuestras Recomendaciones**

### **Nuestra Posición**

La corrupción destruye la confianza, que es la base de la economía y la vida en comunidad. Al generar riesgos y desigualdades, la corrupción retrasa el crecimiento económico y el progreso social. Ella impide el desarrollo, tiene un efecto desproporcional en comunidades pobres, y puede presentar efectos materiales adversos en el medio ambiente y en la salud pública. Las prácticas corruptas y los procesos judiciales y escándalos derivados de estas prácticas causan daños considerables a la reputación de las empresas e individuos implicados.

Ante una reglamentación nacional ampliamente diversa, la comunidad internacional ha tomado medidas para definir, evitar y condenar la corrupción.

Incentivamos a todos los colaboradores a buscar la transparencia en sus transacciones comerciales, a través de la vigilancia, la conciencia y un enfoque basado en los principios y, sobre todo, con la obediencia estricta a las reglas definidas.

### **Reglas de Comportamiento**

- Rechace todas las solicitudes y no haga propuestas que puedan ser interpretadas como intentos de soborno.
- Antes de ofrecer regalos u otros beneficios a funcionarios públicos, asegúrese si no hay violación de la legislación al hacerlo.
- Informe a todos sus contactos sobre nuestro Código de Conducta.
- Preste atención al contexto y a la forma en que un regalo u otro beneficio puede ser interpretado. El destinatario no deberá, bajo ninguna hipótesis, ver tal acción como un soborno. Cada unidad debe establecer reglas estrictas para evitar ambigüedades.
- Piense al frente para evitar situaciones complicadas, donde una negativa a acceder a las demandas de terceros puede poner en riesgo su integridad física o amenazar las relaciones comerciales.
- Sospeche de situaciones o solicitudes fuera de lo normal, o esquemas complicados, y evite tratar con una secuencia muy extensa de intermediarios.
- Respete la segregación de toma de decisiones y responsabilidades de pago, y facilite la transparencia de los pagos.



- Si no está seguro de qué hacer, solicite asesoramiento a su gerente, responsable de la Conformidad o al Departamento Jurídico.

### Listado de preguntas a realizar

- ¿Por qué se está cuestionando un acuerdo firmado?
- ¿Se importaría si otras personas supieran acerca de este regalo o invitación?
- ¿Su socio de negocios tiene reputación dudosa?
- ¿Usted será capaz de evitar la participación con medios ilegales?
- ¿Usted todavía será capaz de tomar decisiones independientes?
- ¿Usted sería capaz de contar a su gerente?
- ¿Existen razones para evitar la divulgación de alguna transacción?
- ¿Si toma una decisión favorable, usted recibirá algún tipo de beneficio personal a cambio?
- ¿Existen dudas acerca de la legalidad de esta transacción?

## RECHAZO A LOS FRAUDES

---

### Definición

Un fraude se caracteriza cuando hay engaño deliberado de personas para asegurar ventajas injustas o ilegales o evitar el cumplimiento de una obligación legal. Comportamiento fraudulento no es cometido por accidente y generalmente involucra acciones secretas y no autorizadas.

El motivo del fraude puede ser la obtención de ganancias materiales (apropiación de bienes, ganancia financiera o corte de costos) o incentivo moral, por ejemplo, un sentido de obligación o la voluntad de reconocimiento o proteger una reputación.

En la práctica, el fraude puede resultar de una acción o de una omisión. Como regla general, se comete a través de forja de documentos y lleva a la apropiación indebida o desviación de fondos, mal uso de equipos, informaciones falsas o registros de contabilidad falsos.

La empresa puede ser víctima de un fraude o beneficiarse de ella.

### Ejemplos

Apropiación indebida de fondos, productos, equipos o informaciones confidenciales

Declaración indebida de cantidad de servicios



Destrucción de documentos de comprobación o falsificación de registros contables para ocultar transacciones ilegales

No ejecución de un depósito u omisión de una declaración, obligatoria u opcional, a un agente público o probado, exigida por contrato o ley

Presentación indebida de hechos en presentaciones de informes.

### **Situación Legal**

El fraude siempre es sancionado por ley, generalmente con base en robo, obtención de dinero, mercancías o servicios con falsas pretensiones, apropiación indebida de fondos, extorsión, soborno, uso indebido de bienes corporativos, quiebra de confianza, falsificación y uso de documentos forjados u ocultación de pruebas o ingresos. Estas transgresiones son punibles con multa o condena de prisión.

### **Diferencias de percepción**

Algunos comportamientos pueden parecer justificados por un deseo, necesidad, oportunidad, restricción, práctica común o sensación de injusticia. Sin embargo, sean cuales sean las razones - legítimas o no - el fraude sigue siendo una acción maliciosa y no autorizada, realizada en beneficio de una persona o empresa y en detrimento de otra (s).

### **Nuestras Recomendaciones**

Las prácticas fraudulentas, aunque ampliamente realizadas, no pueden justificarse por referencia a las prácticas culturales locales, la necesidad o los beneficios reales o esperados. En caso de dudas sobre determinada conducta, contacte a su superior directo, Director de Conformidad o Recursos Humanos. En ninguna hipótesis se debe tomar provecho de brechas en la ley para ganancia personal fraudulenta.

### **Promueva una cultura sólida para evitar el comportamiento fraudulento**

Asegúrese de conocer las reglas y los procedimientos aplicables dentro de la empresa y comuníquelos a los demás.

Incentive la honestidad y utilice el sentido común.

Incentive el diálogo consciente y reconozca el derecho de cada uno de cometer errores.

Tenga el coraje de hacer preguntas y buscar consejo.



### **Actúe en favor de la seguridad de los procesos**

Explique su organización interna (segregación de tareas, delegación de poderes y autoridad para firmas, dos niveles de control).

Compruebe que los servicios se han realizado correctamente.

Mantenga una pista de auditoría de las transacciones y asegúrese de que están correctamente reflejadas en las cuentas.

Refuerce con claridad las reglas que rigen el uso de bienes y recursos de la empresa, y actúe contra cualquier uso indebido de bienes y recursos, realizando acciones disciplinarias.

Proteja las informaciones confidenciales y evite la usurpación de los derechos de la empresa.

### **Control Interno**

"El Control Interno es un proceso realizado por el Directorio, Gerencia y demás personas de una entidad creada para proveer garantías razonables de que:

Las transacciones serán eficientes, seguras y eficaces y permitirán que la empresa alcance sus metas básicas, sus metas de rendimiento y ganancias y sus objetivos de protección de bienes.

Los informes financieros son de confianza.

Las leyes y regulaciones aplicables y las directrices de la empresa se cumplen".

### **DECLARACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS**

---

#### **Definición**

Un conflicto de interés se refiere a cualquier situación en la que los intereses personales de un determinado funcionario entran en conflicto con los intereses de la empresa. Cuando los intereses separados, y a veces divergentes, existen de lado a lado hay riesgo de elecciones imparciales y cuestionables, por ejemplo, concesión de privilegios indebidos, violación de legislación, o afectar de forma adversa los bienes o la reputación de la empresa.

Intereses personales pueden originarse de ambición personal, compromisos financieros o comerciales fuera de Aerotech, afiliación a un partido político o conjunto de creencias. También pueden relacionarse con vínculos con organizaciones sin fines de lucro o instituciones de caridad, o a consideraciones culturales, financieras, políticas, religiosas o deportivas, o transcurrir de enlaces familiares o fraternales, o incluso de un sentimiento de deber para con otra persona.



## **Ejemplos**

Una relación especial con un proveedor, contratista o socio industrial, por enlaces familiares o financieros

Retención de cargo político

Dos o más trabajos

La candidatura de un pariente para un puesto de trabajo

## **Situación Legal**

En la mayoría de los países, funcionarios públicos, miembros de ciertas profesiones reguladas (banqueros, consultores de inversión, abogados, contadores, etc.) y generalmente individuos que tienen acceso a información privilegiada están prohibidos de actuar en interés propio en los negocios que gestionan. Los reglamentos que rigen estas profesiones generalmente imponen severas obligaciones para evitar y gestionar conflictos de interés. La meta es garantizar que los profesionales sean imparciales y ejerzan un poder de juicio independiente.

La violación de estas reglas puede llevar a penalidades individuales o a la anulación de transacciones.

No obstante a estas obligaciones legales, la declaración de conflictos de interés es fundamental para evitar riesgos y mantener la confianza en las relaciones de negocio.

## **Diferencias de percepción**

Un conflicto de interés puede no ser automáticamente percibido como tal, y sus posibles consecuencias pueden no ser inmediatamente aparentes. La percepción de un conflicto de intereses varía de acuerdo con las personas y el tipo de intereses involucrados.

Por medio de tradiciones o por convicciones personales, se puede subestimar los riesgos de una situación, que puede llevar a una persona a ignorar otras soluciones viables en busca de la atención de los propios intereses o de terceros en detrimento de los intereses de la empresa, perder la confianza de sus colegas o fomentar prácticas ilícitas inadvertidamente.

Por lo tanto, hay que buscar otros puntos de vista para identificar la existencia de un conflicto de interés, evaluar las implicaciones y garantizar que las elecciones se hagan de forma coherente con los intereses de la empresa.



## **Nuestras Recomendaciones**

Incluso la apariencia de un conflicto de interés puede dañar la imagen de Aerotech y sus colaboradores. La identificación y comunicación de conflictos de interés potenciales o existentes quita cualquier ambigüedad.

### **Identificación de posibles conflictos personales de interés.**

Revisar regularmente si las consideraciones de las personas pueden influir en su toma de decisiones, ayuda a identificar posibles conflictos de interés; tome las actitudes adecuadas según sea necesario.

En caso de duda sobre la existencia de un conflicto de interés, comuníquese a su gerente y explique la situación, particularmente si esto le va a proporcionar beneficios contrarios a los intereses del Grupo. Se debe seguir el siguiente procedimiento:

- Independientemente del riesgo de violación de la ley,
- Si la ventaja es real o potencial, y beneficiar a usted o a un pariente, amigo o persona que posea cualquier poder o autoridad sobre usted.

### **Declare cualquier conflicto de interés a su gerente para su propia protección y de la Empresa.**

La divulgación total de la situación permite que los riesgos sean evaluados y administrados según sea necesario. En algunos casos, será suficiente para abstenerse de tomar una decisión (por ejemplo, contratar a uno de sus parientes). En otros casos, se deben encontrar soluciones para evitar o eliminar el conflicto de interés. También puede ocurrir, después de evaluar las circunstancias, que la gerencia decida que no hay conflicto de interés (por ejemplo, si tiene un segundo empleo legalmente).

### **Mantenga la fidelidad a principios rigurosos de conducta de negocios para minimizar posibles conflictos de interés.**

Además de su obligación de proteger los intereses de Aerotech, usted puede reducir el riesgo de ponerse en situaciones que involucren posibles conflictos de interés si:

- evitar adquirir cualquier interés en los negocios de un competidor, proveedor o cliente sin la aprobación previa por escrito de su gerente;
- no obtener un segundo empleo sin la aprobación previa por escrito de su gerente, en caso de vínculo laboral a tiempo completo con Aerotech;
- evitar relaciones personales de negocios directas o indirectas con clientes de Aerotech, proveedores o competidores;



- rechazar todos los regalos o beneficios que puedan hacerlo dependiente de un cliente, proveedor, socio o cualquier tercero.

### Listado de preguntas a realizar

- ¿En la práctica, la situación afectará las decisiones tomadas por usted en nombre de la empresa?
- 
- ¿Usted o sus amigos y familia serán beneficiados por el contrato, contratación, etc.?
- ¿Usted se siente obligado a tomar una decisión por las razones equivocadas debido a consideraciones personales?
- ¿Otras personas podrían creer que el conflicto de intereses influenciará la forma como usted trabaja?
- ¿Usted pasaría por constreñimiento si sus intereses vinieran a la superficie?
- ¿Cómo reaccionaría un cliente o un proveedor?
- ¿Usted tiene la impresión de que sus acciones están fuera del alcance de sus responsabilidades?
- ¿Usted teme que sus relaciones profesionales o comerciales sean afectadas?

## CONFORMIDAD CON LA LEY DE COMPETENCIA

---

### Definición

La ley de competencia busca incentivar, en cada etapa de la producción y distribución, un ambiente de negocio vibrante que dé a los consumidores acceso a una amplia gama de productos y servicios a precios competitivos.

Para alcanzar esta meta, la ley de competencia requiere que los negocios actúen de forma independiente en el mercado para que cada uno ponga presión competitiva en los demás y no se aproveche de forma injusta de su poder en el mercado.

La mayoría de los países tienen normas sobre la competencia y, a cada año, nuevos países adoptan reglamentos de competencia.

### Ejemplos

Compartición de estrategias de negocio con un competidor

División de mercados o consumidores con competidores



Definición de descuentos a minoristas basados en el cumplimiento de ciertas franjas de precio

Ofrecimiento de descuentos de fidelidad a clientes cuando la empresa es un nombre dominante en el mercado

### **Situación Legal**

Los países con legislación de competencia generalmente sancionan dos tipos de comportamientos contrarios a la competencia:

Acuerdos o prácticas que impliquen colusión

La ley de competencia prohíbe acuerdos o prácticas entre empresas independientes que tienen por objeto limitar o tienen un efecto limitante en la competencia de mercado.

Los acuerdos y prácticas prohibidas incluyen:

- **Conjuntamente** definir o restringir la libertad de un socio para determinar sus propios términos y condiciones de venta, incluidos los precios, los volúmenes y las capacidades de producción.
- **Discutir** con un competidor informaciones confidenciales o estratégicas sobre los negocios de la empresa o sus planes de marketing o producción, tales como políticas de precios, campañas promocionales, nombres de clientes y proveedores y planes de expansión o reducción de la capacidad.
- **Limitar** o controlar la producción y los mercados industriales o comerciales.
- **División** de mercados o clientes.
- **Boicot** a un cliente o proveedor.

### **Abuso de posición de dominancia<sup>1</sup>**

Se prohíbe a uno o más empresas aprovecharse indebidamente de una posición dominante en el mercado.

Una posición de dominación es cuando una empresa tiene un peso económico suficiente en un mercado determinado para ignorar lo que los competidores están haciendo.

---

<sup>1</sup> En la Legislación de los Estados Unidos y de países influenciados por el modelo estadounidense, el abuso de posición dominante se llama monopolización.



Las autoridades de competencia consideran que una empresa mantiene una posición de dominación cuando tiene una cuota de mercado mayor que 30 a 40 % y no tiene competidores que se comparan en tamaño.

El mantenimiento de una posición de dominación no está prohibido en sí. Es apenas considerado erróneo aprovecharse de forma injusta de tal posición.

El abuso de una posición de dominación consiste en adoptar prácticas de negocio que aplasten los competidores para fuera del mercado. Algunos ejemplos son:

- **Rechazo** en vender o suministrar determinado producto sin razón objetivamente válida.
- **Ofrecer** descuentos de fidelidad que probablemente disuadirán a los clientes de comprar de proveedores competidores.
- **Definir** precios exorbitantes de compra o venta o, en contrapartida, precios de mercancías o servicios por debajo del costo.
- **Discriminación**, es decir, aplicación de términos y condiciones diferentes para servicios equivalentes.
- **Preparar** contratos contingentes a la aceptación de los socios de servicios no relacionados con el propósito del contrato (ventas casadas).

### Situaciones de alto riesgo

**Situaciones que implican relaciones con competidores**, especialmente participación en asociaciones industriales, trabajo con competidores en emprendimientos conjuntos o consorcio temporal y cierre de acuerdos de suministro o distribución.

**Mercados de productos o servicios** en los que una empresa o un grupo de empresas mantienen una posición sólida en una zona geográfica específica.

**Mercados** en declive, mercados altamente concentrados y mercados con fuertes barreras para entrada.

### Penalizaciones

**En la mayoría de los países, la violación de las leyes de competencia expone a los infractores al riesgo de:**

Multa de hasta el 10 % del ingreso global de la empresa del Grupo, anulación de los acuerdos o contratos involucrados, pago de indemnización a los negocios y / o consumidores perjudicados por la infracción.

**La imagen y reputación de una empresa culpable de prácticas anticompetitivas sufren serios daños.**



**Adicionalmente, en cierta cantidad de países, individuos que violan la legislación antimonopolio corren riesgo de:** multa, condena de prisión, prohibición de trabajo como agente corporativo.

Además, individuos que participan en prácticas anticompetitivas están sujetos a sanciones internas que pueden culminar en el cierre.

### **Ejemplos de penalidades**

#### **Francia**

Multa del 10 % del ingreso global. Multa de € 75.000 y 4 años de cárcel para individuos.

#### **EUA**

US \$ 100 millones por infracción. 10 años de cárcel y multa individual de US \$ 1 millón de dólares.

#### **China**

Multa entre el 1 % y 10 % del ingreso global.

#### **Brasil**

Multa entre 0,1 % y 20 % de los ingresos para el sector de actividad en el que se cometió la infracción.

Condena de 2 a 5 años de prisión para individuos.

#### **Comunidad Europea**

Multa del 10 % del ingreso global.

### **Nuestras Recomendaciones**

**La conformidad con las leyes de competencia es una obligación legal y un principio básico de negocio de Aerotech.**

Además del riesgo de penalidad financiera, las violaciones de la ley de competencia dañan nuestra imagen y reputación, que hace que los proveedores, clientes e inversores pierdan la confianza en nosotros.

**Esperamos que nuestros colaboradores tengan un comportamiento irreprochable e íntegro en todo momento, consultando al Departamento Jurídico y los equipos de Conformidad en busca de asesoramiento según sea necesario, y que comuniquen cualquier incidente inmediatamente.**



## Reglas de Comportamiento

- Defina su estrategia industrial y de marketing de forma independiente, así como sus precios.
- Jamás convenga en limitar sus transacciones comerciales a un solo territorio o clientes específicos.
- Jamás discuta u ofrezca precios o descuentos basados en acuerdos con competidores.
- Nunca discuta informaciones confidenciales o estratégicas con los competidores.
- Tome medidas cuando alguien proporcione información inadecuada: deje la reunión y mantenga el registro de sus razones para ello; comunique todos los incidentes a su gerente o al Departamento Jurídico.
- Discernir lo que constituye un mercado bajo reglas antimonopolio es una práctica compleja. Consulte al Departamento Jurídico para orientar la evaluación de su posición en el mercado.
- Manténgase atento cuando obtenga una cuota de mercado mucho mayor que sus competidores, incluso en un mercado geográfico muy reducido.
- En caso de dudas sobre cómo actuar, consulte al Departamento Jurídico de Aerotech.

## CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS

---

### Definición

El valor de un compromiso depende del grado de confianza entre las partes implicadas. La lealtad es un concepto fundamental que sustenta las prácticas de negocios, y prueba de la integridad y determinación de cumplir con los compromisos.

En las relaciones comerciales, la obligación con la lealtad está incorporada en principios legales tales como el concepto de buena fe, que se refiere al comportamiento que refleja integridad y honestidad, particularmente en la ejecución de una obligación.

La buena fe es, en primer lugar, *la ausencia de intención maliciosa*, pero también incorpora la *buena voluntad y la cooperación*.

### Nuestras Recomendaciones

**"Haga lo que decimos y diga lo que hacemos"**



El comportamiento honesto y la comunicación generan confianza.

Una promesa de hacer o no hacer algo, o dar algo, puede ser hecha por escrito u oralmente, o puede originarse a veces a partir de un acuerdo entre caballeros. Un compromiso por escrito fija la promesa, da mayor reconocimiento y aumenta la robustez y seguridad de la relación.

Un enfoque razonable para demostrar su integridad en todas las circunstancias, es el siguiente:

Asegúrese de conocer las reglas y los procedimientos aplicables dentro de la empresa y comuníquelos a los demás.

Incentive la honestidad y utilice el sentido común.

Incentive el diálogo consciente y reconozca el derecho de cada uno de cometer errores.

Tenga el coraje de hacer preguntas y buscar consejo.

## **AGENTES INTERMEDIARIOS, PROVEEDORES, CONTRATISTAS**

### **Los desafíos**

Promueva la competencia sana.

Pague sólo por servicios que estén dentro de la ley y que se hayan sido proporcionados efectivamente.

Tenga en cuenta los intereses de los socios comerciales.

Evite pedidos de indemnización por responsabilidad contra empleados y la empresa.

### **Nuestros estándares**

Estamos comprometidos en garantizar que nuestros abastecedores y proveedores de servicios:

- sean seleccionados de acuerdo con criterios objetivos
- presten servicios legalmente autorizados de forma eficiente
- se beneficien de los términos contractuales justamente negociados.

### **Declaración de Conflictos de Interés**

Usted tiene una relación especial con un abastecedor o proveedor de servicio actual o potencial porque posee acciones de la empresa, tiene grado de parentesco o amistad con sus miembros, o tiene razones personales para considerar que debe favorecer a alguien de allí.



## Los riesgos

Creación de una relación ambigua donde la independencia de las partes puede ser cuestionada,

- perjudicando la objetividad de las acciones y decisiones,
  - afectando su reputación al pasar la impresión de que coloca sus intereses personales al frente de los intereses de la empresa,
  - distorsionando la competencia mediante la aplicación de criterios que no son estrictamente comerciales, y potencialmente recibiendo a cambio servicios por debajo del estándar.
- **Identifique** la naturaleza del conflicto de interés.
  - **Declarare** el conflicto de interés a su gerente para que pueda ser abordado de forma adecuada.
  - **Busque orientación** para hacer frente a los conflictos de interés y, en caso necesario, absténgase del proceso de toma de decisiones temporalmente.

## **SERVIDORES PÚBLICOS, ORGANISMOS PÚBLICOS, GOBIERNOS**

---

### Los desafíos

Respete la neutralidad política.

Emplee prácticas comerciales sólidas.

Evite pedidos de indemnización por responsabilidad contra empleados y la empresa.

### Nuestros estándares

Estamos comprometidos en garantizar que nuestras relaciones con organismos públicos, servidores y funcionarios públicos:

- sean dentro de la ley, independientes y transparentes.
- no crean ambigüedad sobre la forma en que conducimos nuestros negocios y actividades comerciales.



## **ASOCIADOS COMERCIALES, SOCIOS**

---

### **Los desafíos**

Penetrar en mercados locales con asociados comerciales profesionales y confiables.

Mantenimiento de relaciones saludables con estos asociados sobre la base de contratos claramente redactados.

Evite pedidos de indemnización por responsabilidad contra empleados y la empresa.

### **Nuestros estándares**

Estamos comprometidos en trabajar sólo con asociados competentes que gozan de excelente reputación:

- solicitamos que estén comprometidos con nuestro Código de Conducta.
  
- responsabilidades sobre la toma de decisiones, contribuciones, ganancias y responsabilidades sean compartidas de forma equitativa y clara, de forma que nuestra asociación funcione de manera transparente y justa.

## **CLIENTES, DISTRIBUIDORES, REVENDEDORES**

---

### **Los desafíos**

Ganar la confianza de nuestros clientes, distribuidores y revendedores a través del suministro seguro y de alta calidad de productos y servicios

Contribuya a un entorno de negocio sólido.

### **Nuestros estándares**

Estamos comprometidos a garantizar que:

- nuestras declaraciones y anuncios públicos sean confiables, y nuestros compromisos sean claramente definidos y rigurosamente cumplidos.
- las políticas eficientes se desarrollen para evitar y responder a los riesgos de salud y seguridad, tanto para los consumidores de nuestros productos cuanto para el público en general.



- nuestras transacciones sean justas y en total conformidad con la ley.

## **FUNCIONARIOS, EMPRESA**

---

### **Los desafíos**

Incentive una cultura corporativa basada en prácticas justas.

Promueva la reputación de Aerotech y sus puntos fuertes.

Preserve los recursos de Aerotech

Evite pedidos de indemnización por responsabilidad contra empleados y la empresa.

### **Nuestros estándares**

Estamos comprometidos en:

- gestionar los negocios de forma honesta y con dedicación a un trabajo bien hecho.
- utilizar los recursos disponibles con sabiduría y de forma razonable.
- declarar conflictos de interés.

## **EMPRESAS COMPETIDORAS**

---

### **Los desafíos**

Promueva la competencia sana.

Evite violaciones de la legislación de competencia por parte de la empresa o funcionarios.

Incentive una cultura corporativa basada en el respeto de la libre competencia.

Proteja la imagen y la reputación de la empresa.

### **Nuestros estándares**

- asegúrese de que tiene autorización y aprobación necesarias para ponerse en contacto con los competidores.
- establezca parámetros para discusión de antemano con la ayuda del Departamento Jurídico y asegúrese de que permanezca dentro de los límites establecidos.
- defina su estrategia industrial y de marketing de forma independiente.



- asegúrese de que es posible documentar la fuente de la información obtenida en el mercado a través de canales legales.
- no utilice indebidamente cualquier poder obtenido dentro del mercado.
- comunique incidentes al Departamento Jurídico y / o a su gerente.

## **SOCIEDAD CIVIL, ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO, ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES**

---

### **Los desafíos**

Contribuir al desarrollo equilibrado del medio ambiente local, de la economía y de la sociedad, simultáneamente preservando nuestra independencia y protegiendo nuestra reputación.

Asegúrese de que nuestras contribuciones se utilizan de forma eficiente.

Evite pedidos de indemnización por responsabilidad contra empleados y la empresa.

### **Nuestros estándares**

Estamos comprometidos a garantizar que:

- nuestras contribuciones a organizaciones y comunidades locales en nuestros países de origen sean transparentes y adecuadas, de acuerdo con nuestros valores de respeto y comportamiento ejemplar.
- a forma en que se utilizan los fondos contribuidos se rige por normas rigurosas.

## **ACCIONISTAS INVERSORES**

---

### **Los desafíos**

Volver los recursos del Grupo productivos, generar valor patrimonial y preservar la reputación de la empresa.

Permitir que los accionistas hagan una evaluación justa de su inversión y tomen decisiones informadas.

Mantener la confianza de los accionistas y atraer nuevos inversores.

Evitar pedidos de indemnización por responsabilidad contra empleados y la empresa.

### **Nuestros estándares**



Estamos comprometidos en gestionar nuestro negocio de forma eficiente, a través de:

- mantenimiento del registro detallado y preciso de las transacciones del Grupo y de su posición financiera.
- suministro regular de informaciones completas y transparentes.
- suministro de acceso igualitario a la información y atención constante a las preocupaciones de los accionistas.