

POLITICAS ANTIMONOPOLIO UNIPACK S.A.

El cumplimiento de las leyes y normas legales vigentes forma parte de la identidad social de Unipack S.A. que está también reflejado con igual importancia en su Código de Conducta. La legislación antimonopolio tiene particular importancia, ya que cualquier quebrantamiento de sus normas, a menudo complejas, puede ser causa del pago de multas muy elevadas, la obligación de pagar daños y perjuicios e incluso de una acción penal. Además, puede dañar irremediabilmente la imagen pública de Unipack S.A. La intención de esta política es centrarse en los temas antimonopolio principal que deben cumplirse en el mercado con el fin de asegurar que los empleados de Unipack que traten los asuntos relacionados con los mismos comprendan mejor los problemas que pudieran presentarse y darles asesoramiento específico sobre el modo de gestionarlos.

Reglas de comportamiento para los empleados

Las siguientes reglas de comportamiento representan las líneas directivas para el correcto comportamiento en la marcha diaria de los negocios y, por esta razón, deben ser tomadas en cuenta por todos los empleados:

a) **No llegue a ningún acuerdo de relevancia competitiva.**

No llegue a ningún acuerdo de relevancia competitiva (p. ej. acuerdos sobre precios, clientes o cantidades) con competidores, sin importar que sean vinculantes o no vinculantes, si tiene la intención de cumplir con el acuerdo o no.

b) **No intercambie informaciones de relevancia competitiva con competidores.**

No solo los acuerdos o coordinaciones (formales o informales) sobre precios, cantidades, clientes, etc. infringen las leyes antimonopolio. Asimismo la entrega, intercambio o recepción de informaciones, que normalmente son consideradas secretos comerciales, es ilegal. Por lo tanto, no hable de ningún modo con competidores sobre

- precios, modificación de precios, descuentos, márgenes comerciales y similares,
- cantidades a vender o a fabricar (grados de utilización),
- grados de utilización o existencias en almacén,
- lugares geográficos o clientes, en los que/a los que no se va a vender,

- otras informaciones que son consideradas secretos comerciales.

Está prohibido tanto preguntar a un competidor por dichas informaciones, como responder sobre ellas a un competidor.

- c) **Tenga cuidado cuando intercambie información en el marco de una evaluación comparativa o sobre terceros.**

Está absolutamente prohibido intercambiar informaciones de relevancia competitiva con competidores.

- d) **Reaccione correctamente frente a un comportamiento anticompetitivo de un competidor.**

Cuando competidores, ya sea en sesiones de las asociaciones profesionales, u otras reuniones, o en reuniones bilaterales, inicien discusiones inadmisibles desde el punto de vista de la legislación sobre competencia, distánciese de dicha discusión de inmediato. Exponga rotundamente que Ud. no desea entablar conversaciones de ese tipo. Documente el acontecimiento por escrito, indicando el lugar, la hora y el nombre del/de los competidor(es) y transmítaselo (p. ej. con una nota por correo electrónico) a su superior.

- e) **No dé la impresión de realizar una actividad anticompetitiva.**

Evite cualquier actividad que pudiera dar la impresión de permitir la realización de una actividad anticompetitiva. Solo en muy pocos casos existen pruebas inequívocas de un comportamiento anticompetitivo. Por tanto, las autoridades de defensa de la competencia se basan también en declaraciones o indicaciones vagas sobre acuerdos secretos como prueba de una actividad acordada. Por consiguiente, cuando redacte correos electrónicos, elabore documentos para las presentaciones, o incluso notas (personales), deberá ser consciente siempre de cómo podría leer e interpretar estos documentos una autoridad de defensa de la competencia.

- f) **Tenga cuidado con actividades en relación con asociaciones, representaciones gremiales u otras organizaciones sectoriales.**

En principio, para la condición de miembro y para las actividades en asociaciones, representaciones gremiales (p.ej. la Cámara de Comercio) u otras organizaciones sectoriales es



The Profesional and Reliable Team

válido el punto 2 de estas Directrices. Además, es necesario referirse especialmente a los siguientes puntos de estas Directrices:

- En sesiones (formales o informales) o en reuniones de dichas organizaciones, o con miembros por separado, está prohibido llegar a ningún tipo de acuerdo de relevancia competitiva (véase arriba el punto 3, letra a) o transmitir o intercambiar informaciones que normalmente son consideradas secretos comerciales.
 - Reaccione correctamente frente a un comportamiento anticompetitivo de un competidor
- g) **Incluya al departamento legal correspondiente en caso de acuerdos con contenido sensible según el derecho antimonopolio.**

Los acuerdos con contenido sensible según el derecho antimonopolio deberán acordarse con el departamento legal correspondiente. Dichos acuerdos son, en principio, todo tipo de acuerdo con competidores, en especial contratos de licencia o acuerdos (tecnológicos) de cooperación, aunque también pueden ser acuerdos con clientes o proveedores, p. ej. acuerdos con vinculación exclusiva en caso de adquisición o recepción.