MAHLE

Código comercial de MAHLE

Introducción

El nombre de la empresa MAHLE representa rendimiento, precisión, perfección e innovación. Nuestros objetivos principales consisten en conseguir la máxima satisfacción de nuestros clientes y en mejorar nuestra competitividad hasta liderar el mercado; tal y como nos indica la máxima de nuestro fundador, Ernst Mahle, según la cual es posible mejorar cualquier buen producto.

Los pilares de nuestra estrategia de éxito son los siguientes:

- Presencia global,
- Crecimiento natural y adquisiciones selectivas,
- Innovación,
- Calidad de nuestros productos,
- Pericia en el sistema,
- Empleados dedicados,
- Optimización de costos y rentabilidad.

MAHLE, como participante global, es totalmente consciente de su responsabilidad social. Para garantizar el cumplimiento de los principios éticos, normas internas y leyes dentro del Grupo MAHLE[1], presentamos este Código Comercial, con el fin de que sirva de referencia a todos los empleados del Grupo MAHLE, incluyendo los miembros del Consejo de Dirección de MAHLE, los miembros del Comité de Dirección de MAHLE y los directivos y ejecutivos del Grupo MAHLE. La finalidad de este Código Comercial es el de aportar un marco ético y jurídico dentro del cual todos los empleados deberán desempeñar sus actividades. En cuanto a las empresas MAHLE afiliadas en el extranjero, este Código Comercial establece un estándar mínimo que dichas empresas habrán de adoptar y, en su caso, modificar, para adaptarlo a los requisitos y la coyuntura locales.

Las sociedades en participación, así como otras empresas en Alemania o en el extranjero en las que MAHLE tenga más del 50 % de participación, o una participación minoritaria de más del 25 %, deberán adoptar las medidas oportunas para garantizar el cumplimiento con la finalidad y los objetivos de este Código Comercial.

Todos los empleados deberán promover ante terceros su cumplimiento de la finalidad y los objetivos de este Código Comercial.

1 El « Grupo MAHLE » abarca todas las empresas MAHLE plenamente consolidadas.

1. Cumplimiento de la ley y responsabilidad

Todos los empleados deberán cumplir con la normativa legal vigente, así como con las directrices internas de la empresa que sean aplicables a sus áreas de trabajo. Se deberá evitar, en todo momento, la infracción tanto de las leyes como de la normativa interna.

MAHLE espera que sus empleados protejan y promuevan en público la reputación de la empresa. Cuando los empleados expresen opiniones personales en público, deberán asegurarse de no dar la impresión de estar hablando en nombre de la empresa.

2. La calidad de productos y la seguridad

Los productos de MAHLE están fabricados bajo rigurosos estándares de calidad. Nuestro excelente sistema de gestión de calidad y la consecuente estrategia de “cero error” nos permiten alcanzar el objetivo de máxima seguridad de nuestros productos. Como muestra del sentido de responsabilidad por la calidad de nuestros productos, exigimos el cumplimiento riguroso de la normativa legal e interna de la empresa en materia de seguridad de productos. Si a nuestros empleados les surgen dudas en lo referente a la seguridad de nuestros productos, deberán ponerlo en conocimiento de los correspondientes departamentos para que estos puedan adoptar las medidas oportunas, dirigidas a proteger los intereses de nuestros clientes.

3. Derecho de la competencia y legislación antimonopolística

MAHLE, al observar sus objetivos empresariales, procura defender las reglas de libre y justa competencia. El cumplimiento de la legislación nacional e internacional en materia de la competencia y de antimonopolio es el principio fundamental que rige la actividad de nuestra empresa en todos sus niveles. Está prohibido participar en cualquier conducta anticompetitiva.

3.1 Conducta ante competidores

Queda prohibido que los empleados celebren acuerdos contrarios a la competencia o prácticas concertadas con nuestros competidores. Incluso la divulgación unilateral de información confidencial o estratégica a nuestros competidores, como cualquier información relativa a precios (precios netos, precios de lista, listados de precios, etc.), incrementos de precios, índices de utilización de la capacidad o futuros planes de I+D, puede constituir una infracción de la legislación antimonopolística.

La legislación antimonopolística prohíbe cualquier restricción de la competencia, es decir, cualquier medida que cree un riesgo inherente para la competencia libre y sin trabas. a título de ejemplo, el convenir en precios, la asignación de mercados (en función de clientes o territorios) y la celebración de acuerdos entre competidores en lo referente a la fijación de sus respectivas cuotas de mercado, quedan prohibidas.

3.2 Conducta ante clientes y proveedores

Queda prohibido, asimismo, celebrar cualquier acuerdo con clientes y proveedores que tenga como finalidad restringir la libertad de competencia. Esto incluye, de forma enunciativa, pero no restrictiva, cualquier limitación a la libertad de los clientes de establecer sus propias condiciones de suministro o precios. Determinadas formas de suministro exclusivo, restricciones sobre la clientela, acuerdos de exclusividad, obligaciones de no competencia o restricciones de uso, también pueden estar prohibidas.

3.3 Formar parte de asociaciones de comercio y participación en reuniones sectoriales

Formar parte de asociaciones comerciales y asociaciones suele ser una práctica útil, cuando no imprescindible. No obstante, esto implica el riesgo de vulnerar la legislación antimonopolística. Los competidores de MAHLE a menudo forman parte de las mismas asociaciones, lo cual conlleva la oportunidad de intercambiar información relativa a mercados que pueda resultar relevante desde el punto de vista de la legislación antimonopolística. Lo mismo ocurre con la participación en reuniones del sector.

Los empleados deben tener en cuenta las necesidades empresariales legítimas para formar parte de dichas organizaciones. En el caso de que otras empresas participen en un intercambio ilegal de información, los empleados deberán distanciarse y tramitar una queja que deberá constar en las actas de la reunión. Acto seguido, los empleados deberán abandonar el lugar de la reunión sin dilación alguna.

3.4 Conducta en lo referente a la posición dominante en el mercado

MAHLE puede ostentar una posición dominante en el mercado con respecto a determinados grupos de productos, desde una perspectiva de la legislación antimonopolística. Esto quiere decir que MAHLE puede estar sujeta a unas reglas especiales, incluidas las normas antimonopolísticas que son de aplicación a empresas con una posición dominante.

Queda prohibido que las empresas con posición dominante abusen de su poder de mercado. Un trato diferenciado a los clientes sin causa legítima, negarse a suministrar a los clientes o conceder descuentos de fidelización puede ser considerado como abuso de poder de mercado.

4. Comercio exterior

Cumplimos toda la normativa comercial, fiscal y aduanera vigente en los países en los que MAHLE lleva a cabo transacciones comerciales. Todos los empleados deberán cumplir con dichas reglas de control cuando los productos se comercialicen, se fabriquen o se pongan en circulación. Por lo general, los controles sobre la exportación serán de aplicación no solo cuando se trate del suministro de mercancía, sino también cuando se lleve a cabo la provisión de servicios o la transferencia de tecnología.

Todos los empleados involucrados en la importación y exportación de mercancías o en cualquier otro tipo de transacción transfronteriza, deberán respetar la normativa oportuna de controles de comercio. En este sentido, cualquier autorización oficial que se requiera, deberá obtenerse en todo momento. Ha de tenerse en cuenta, asimismo, la legislación en materia de control de exportación de armas.

5. Prevención de la fraude y de corrupción

MAHLE se compromete a alcanzar los más altos estándares éticos en su actividad comercial. MAHLE no tolerará ninguna conducta desleal por parte de sus empleados o socios comerciales.

5.1 No se aceptarán, ni se concederán ventajas desleales a socios comerciales.

Queda prohibido buscar, aceptar, ofrecer u otorgar ventajas desleales.

Una “ventaja” alude a cualquier gratificación a la que el beneficiario no tendría derecho a reclamar y la cual mejora objetivamente su situación económica, jurídica o personal. Esto abarca no solo a los pagos en efectivo, sino también a cualquier otra forma de regalos, invitaciones a eventos u otros beneficios de naturaleza privada/personal. La noción de “ventaja” incluye también las gratificaciones concedidas a personas estrechamente relacionadas, tales como cónyuges, parejas, amigos o parientes.

Una ventaja será desleal cuando no esté conforme con los usos y costumbres o cuando comporte un carácter inapropiado con vistas a todas las circunstancias de un caso concreto, con ocasión de aceptar/conceder la ventaja y teniendo en cuenta la posición personal del beneficiario. Por ejemplo, este será el caso si la ventaja persigue la finalidad de influir en decisiones empresariales.

Estará permitido aceptar u ofrecer regalos u otras ventajas similares siempre que el valor de los mismos no exceda de 50 EUR y que dichas ventajas no comporten un carácter desleal.

Estará permitido aceptar u ofrecer invitaciones de hospitalidad empresarial, incluidas invitaciones a eventos, siempre que las mismas guarden clara relación con la actividad empresarial y no constituyan incentivos desleales.

5.2 Contratación de terceros y decisiones de inversión

Al contratar a terceros (por ejemplo, asesores, intermediarios, patrocinadores, representantes u otros agentes) que actúen en nombre de MAHLE en el ámbito de los tratos comerciales, deberán tomarse medidas oportunas para que dichos agentes no incurran en una conducta empresarial desleal.

Más concretamente, queda prohibido que los empleados utilicen a terceros para eludir las reglas anteriormente mencionadas.

5.3 Conducta ante proveedores

Los proveedores deberán seleccionarse en función de criterios objetivos, tales como precios, calidad y rendimiento. Las relaciones con los proveedores se basan en la confianza y honestidad. Las ofertas deberán evaluarse de forma justa e imparcial y deberán evitarse consideraciones personales o arbitrarias durante el proceso de toma de decisiones.

5.4 Protección de los activos de MAHLE

Para proteger los activos del Grupo MAHLE, deben evitarse posibles pérdidas financieras, en particular debidas a delitos penales como fraude, malversación, corrupción y robo.

6. Donaciones y patrocinios

Las donaciones y patrocinios deberán efectuarse de forma transparente y documentable. Queda prohibido incurrir en conductas abusivas con fines ilegales. Más concretamente, queda prohibido conceder ventajas desleales a terceros bajo capa de donaciones o patrocinios.

Las donaciones significativas precisarán de la autorización por parte del Consejo de Dirección de MAHLE. Las donaciones se considerarán significativas a estos efectos cuando excedan de 5 000 EUR. Donaciones a favor de particulares o cuentas privadas quedan estrictamente prohibidas.

En lo referente a patrocinios los importes abonados deberán estar en proporción con las ventajas relativas al patrocinio, sobre todo, el deseado efecto promocional.

7. Prohibición del uso de información privilegiada y recomendaciones de información privilegiada

La normativa nacional en materia de información privilegiada prohíbe a las personas en posesión de información privilegiada efectuar transacciones con ciertos tipos de valores u otros instrumentos financieros, así como revelar o hacer uso de tal información.

Información privilegiada hace referencia a información específica relativa a circunstancias o a hechos de carácter privado que podrían influir en los mercados de valores o en el precio de mercado de valores u otros instrumentos financieros.

Información privilegiada solo puede facilitarse a aquellos empleados que la precisen para desempeñar su trabajo. Toda persona que posea información privilegiada deberá abstenerse de divulgarla o de hacerla accesible a terceros sin la debida autorización. Queda asimismo prohibido hacer uso de dicha información para llevar a cabo transacciones financieras de valores o de otros instrumentos financieros, así como recomendar o inducir a los demás a que hagan uso de la misma.

8. Correcta forma de reportar y trato con pagos en efectivo

Toda comunicación corporativa que deba ser objeto de publicación, deberá cumplir con la legislación pertinente y los estándares internacionales. Sobre todo, las cuentas anuales y su memoria deberán cumplir con los principios de contabilidad generalmente aceptados con el fin de garantizar que los datos y otros registros recabados sean siempre completos, correctos, así como actualizados y compatibles con los sistemas.

Queda fundamentalmente prohibido efectuar o aceptar, en persona o a través de terceros, pagos en efectivo de 10 000 EUR o más (pago único o denominación)).

9. Confidencialidad

Los secretos comerciales y operacionales, así como la restante información confidencial a la que los empleados tengan acceso para desempeñar su trabajo, han de mantenerse confidenciales. Este tipo de información, sobre todo, la relativa a proveedores, clientes, empleados, socios comerciales o terceros, así como información interna de la empresa, deberá estar debidamente protegida contra el acceso por parte de terceros o empleados que no estén involucrados en el proceso. La obligación de confidencialidad sobrevive a la terminación del empleo.

10. Protección y seguridad de datos

MAHLE se toma muy en serio la protección y el principio de autodeterminación en lo que respecta los datos de carácter personal. a la hora de hacer uso de datos personales con fines comerciales, la protección de privacidad y la seguridad de todos los datos comerciales cobra un carácter primordial. Deberán utilizarse medios técnicos oportunos para proteger los datos personales y comerciales contra el acceso no autorizado.

11. Conflictos de intereses

Los intereses comerciales de MAHLE deberán quedar estrictamente separados de los intereses privados. Deberán evitarse, en todo momento, situaciones en las que los intereses privados entren en conflicto con los intereses comerciales de MAHLE. Los empleados deberán informar a MAHLE, mediante su superior inmediato, sobre cualquier conflicto de intereses que surja a la hora de desempeñar su trabajo en la empresa.

Toda transacción entre MAHLE, por un lado, y los empleados o personas/empresas estrechamente relacionadas con los mismos, por el otro, deberán cumplir con los usos y estándares del sector. Las donaciones significativas precisarán de la autorización por parte del Consejo de Dirección de MAHLE. Una transacción se considerará significativa a estos efectos cuando exceda de 1 000 EUR.

Los conflictos de intereses pueden surgir, asimismo, en el contexto de decisiones relativas a recursos humanos. Se han de tomar las medidas oportunas para garantizar que los intereses privados y las relaciones personales no se utilicen como criterios para tomar decisiones relativas a los recursos humanos.

Ningún empleado deberá desempeñar actividad profesional alguna que entre en conflicto con los intereses de MAHLE. Esto incluye actividades relativas a los competidores de MAHLE.

12. Propiedad e instalaciones de la empresa

Todos los empleados son responsables de la conservación y el uso debido y correcto de la propiedad de la empresa. La propiedad de MAHLE solo podrá utilizarse con fines privados en la medida que tal uso se pueda considerar como habitual y solo podrá trasladarse de las instalaciones de la empresa con fines comerciales.

13. Protección de la salud, la seguridad, el clima y el medio ambiente

MAHLE considera como uno de sus objetivos principales promover el avance tecnológico en armonía con la protección del medio ambiente, con vistas a evitar cualquier riesgo para las personas o el medio ambiente. Esto implica el cumplimiento de toda normativa que sea de aplicación en materia de la protección de la salud, la seguridad, el clima y el medio ambiente, así como de otras directrices internas relevantes, relativas a la protección de la salud, la seguridad, el clima y el medio ambiente.

14. Atención a empleados

14.1 Cuestiones de interpretación o incertidumbres jurídicas

En el caso de que surjan dudas relativas a la interpretación o la compatibilidad con la ley de los asuntos tratados en este Código Comercial, los empleados podrán contactar con el Departamento Jurídico, con la Oficina Corporativa de Compliance o con la Oficina Regional de Compliance responsable.

14.2 Notificación de infracciones de Compliance

Los empleados que deseen denunciar posibles infracciones de las normas de Compliance, en particular, de un posible incumplimiento de la legislación antimonopolística o anticorrupción, pueden ponerse en contacto con la Oficina Corporativa de Compliance o con la Oficina Regional de Compliance responsable.

Además, los empleados pueden utilizar el sistema de denuncia de compliance online cuando informen de infracciones de compliance, en particular en caso de una mayor necesidad de confidencialidad, o ponerse en contacto con el experto externo (ombusdman) responsable de su región. Las comunicaciones recibidas de los empleados se tratarán con carácter confidencial. Si se solicita, los informes pueden presentarse de forma anónima.

14.3 Información Adicional

La versión actual de este Código Comercial, las directrices consiguientes (como las directrices sobre la legislación antimonopolística y sobre la prevención de la fraude y de corrupción), así como los datos de contacto de funciones de cumplimiento y del defensor de los empleados se podrán encontrar en la intranet de MAHLE (bajo el apartado “Sobre Nosotros/Grupo/Compliance”). El enlace para acceder al sistema de denuncia basado en la web (https://mahle.integrityplatform.org/) se puede encontrar en la intranet de MAHLE (bajo el apartado “Sobre Nosotros/Grupo/ Compliance”), así como en el sitio web de MAHLE (en el apartado “Empresa/ Compliance”).

15. Vigilancia e investigación de incumplimientos

Los directivos y ejecutivos de MAHLE tienen encomendada la importante labor de garantizar el cumplimiento del presente Código Comercial. Dichos directivos y ejecutivos deberán adoptar las medidas oportunas dentro de sus respectivas áreas de responsabilidad, para garantizar:

- que no se den violaciones de leyes o directrices internas del presente Código Comercial que se habrían podido prevenir o evitar si se hubieran ejercido, con diligencia, las respectivas responsabilidades ante la empresa, y
- que se descubra, se investigue y se ataje cualquier incumplimiento.

No obstante, esto no libera de responsabilidad a los empleados. Todo empleado será responsable de sus propios actos.

Se llevarán a cabo auditorías periódicas por los Auditores Corporativos Internos (CA) para verificar el cumplimiento de este Código Comercial.

MAHLE se reserva el derecho a adoptar las medidas en el ámbito de la legislación laboral, si se constatan violaciones de la normativa legal, de las reglas internas o del presente Código Comercial.

Stuttgart, 01 de enero de 2025

El Consejo de Dirección de MAHLE

Arnd Franz

Jumana Al-Sibai

Georg Dietz

Markus Kapaun

MAHLE GmbH
Corporate Compliance Office
Pragstraße 26-46
70376 Stuttgart
+49 711 501-0
compliance@mahle.com

www.mahle.com

250417_B-Code_ES_v9.5_MC