



# CODICE ETICO



## INDICE

PREMESSA E AMBITO DI APPLICAZIONE.....	3
PRINCIPI ETICI GENERALI.....	3
APPLICAZIONE DEI PRINCIPI ETICI NEI RAPPORTI CON I CLIENTI.....	3
SCELTA IMPARZIALE DEL FORNITORE.....	5
CONCORRENZA .....	6
MODALITÀ DI ATTUAZIONE E CONTROLLO.....	7



## **PREMESSA E AMBITO DI APPLICAZIONE**

La BASSO FEDELE & FIGLI Srl coinvolge da sempre le proprie figure professionali in un aggiornamento formativo costante, ed il personale qualificato e la qualità dei prodotti forniti hanno permesso all'azienda di vincere le sfide del mercato, divenendo così una realtà forte e radicata in Italia e all'estero.

Valori fondamentali della BASSO sono responsabilità ed integrità: la BASSO riconosce che una competitività vincente si fonda sempre su una profonda sensibilità etica.

Il presente Codice Etico (di seguito, il "Codice") costituisce componente fondamentale del sistema di controllo preventivo predisposto dalla BASSO.

Con il Codice, BASSO intende in particolare individuare quei valori e quei principi etici, nei quali la Società si riconosce da sempre.

In altre parole, con esso, BASSO promuove lo sviluppo di una cultura aziendale "etica", consapevole che, in un sistema economico maturo e responsabile, occorre competere con integrità morale e fondare la strategia e gli obiettivi economici di sviluppo su principi etici forti.

Alle norme contenute nel Codice, si debbono attenere gli Amministratori, i Dirigenti, i Responsabili, i Dipendenti, i Collaboratori, nonché tutti coloro che operano con BASSO sulla base di un qualsivoglia rapporto contrattuale (di seguito, anche "Destinatari").

## **PRINCIPI ETICI GENERALI**

I Destinatari del presente Codice sono tenuti:

- al rispetto delle leggi e dei regolamenti vigenti nei Paesi in cui operano, nonché delle norme aziendali interne;
- ad acquisire con diligenza la necessaria conoscenza delle norme di legge applicabili allo svolgimento delle proprie funzioni.

## **APPLICAZIONE DEI PRINCIPI ETICI NEI RAPPORTI CON I CLIENTI**

Da sempre, la BASSO si impegna ad instaurare con i propri clienti rapporti improntati a valori come correttezza, imparzialità, professionalità e collaborazione. Pertanto, la BASSO:

- rifiuta qualsiasi forma di discriminazione tra clienti;
- instaura un dialogo chiaro e sincero con il proprio cliente;
- rispetta gli impegni e gli obblighi assunti;
- fornisce le informazioni necessarie affinché il proprio cliente possa assumere decisioni



- consapevoli;
- si prodiga affinché prodotti e servizi forniti rispondano al massimo grado di qualità ed efficienza, avendo quale obiettivo primario la soddisfazione della propria clientela;
- sulla base di specifiche procedure aziendali, effettua continui monitoraggi onde verificare lo *standard* qualitativo del proprio *modus operandi* e dei risultati che ne derivano.

È assolutamente vietato dare, offrire, promettere o ricevere qualsiasi tipo di regalo, beneficio che possa anche solo essere interpretato come ricerca di favori, in quanto non appropriato, né di modico valore e, pertanto, in violazione di legge ed eccedente le normali pratiche commerciali o di cortesia.

Al riguardo, è vietata qualsiasi forma di regalo o beneficio a clienti della BASSO, volti ad ottenerne il favore o la preferenza in chiara violazione delle regole di una corretta e leale concorrenza con gli altri operatori del settore.

La nostra è una politica di tolleranza zero in materia di corruzione. Nessun dipendente o collaboratore può commettere atti di corruzione, indipendentemente dalla forma che assumono o dalla motivazione addotta.

La corruzione ostacola la libera concorrenza e nuoce allo sviluppo economico. Può avere pesanti conseguenze finanziarie, commerciali e penali che possono danneggiare gravemente la reputazione e l'immagine dell'azienda.

Il dipendente o il collaboratore che prende parte a un atto di corruzione è inoltre passibile di sanzioni disciplinari o, addirittura, penali.

#### Cosa si deve fare

- ascoltare i clienti e ponderare ogni azione nel loro interesse;
- conoscere al meglio i propri clienti, nel rispetto della privacy, per fornire loro un supporto adeguato, anche nel post-vendita;
- assicurarsi che i clienti ricevano sempre informazioni chiare, accurate e non fuorvianti;
- essere vigili per poter prevenire qualsiasi forma di frode al fine di proteggere i clienti;

#### Cosa non si deve fare

- far prevalere i propri interessi personali o quelli della BASSO su quelli dei clienti;
- facilitare, incoraggiare o fornire aiuto a un cliente in qualsiasi azione volta a violare leggi e regolamenti;
- proporre un nuovo prodotto non ancora autorizzato dalla BASSO.



## SCELTA IMPARZIALE DEL FORNITORE

### DEFINIZIONE

Scegliere un fornitore in modo imparziale significa, innanzitutto, riservare a tutte le società prestatrici lo stesso trattamento.

### IN DETTAGLIO

La scelta imparziale del fornitore deve essere il risultato di una concorrenza leale tra le società consultate per la fornitura di prodotti e/o servizi.

Affinché tale scelta sia imparziale, è necessario che tutte le società ricevano lo stesso trattamento da parte degli

Addetti agli acquisti della BASSO e che la scelta si basi su elementi oggettivi.

Occorre, pertanto, evitare considerazioni di interesse puramente personale nella scelta della società selezionata.

#### Cosa si deve fare

- segnalare ogni potenziale rischio di conflitto di interessi (ad esempio, l'esistenza di un parente che lavora in

una delle società consultate per la fornitura, ecc.);

- garantire che tutte le società consultate abbiano tempi di risposta sufficienti ed identici e, a tal fine, divulgare

la documentazione di acquisto una volta che tutte le società siano state identificate e non aggiungere nuove società

quando la richiesta è già stata effettuata;

- assicurarsi che tutte le società consultate dispongano delle stesse informazioni, degli stessi dati, della stessa

documentazione iniziale ed, eventualmente, modificata;

- in caso di discussione, far sì che tutte le società consultate siano invitate ad una o più sessioni, la cui durata

deve essere identica per ciascuna società interpellata.

#### Cosa non si deve fare

- fornire informazioni solo ad alcune delle società consultate;

- fornire a una delle società consultate informazioni sul contenuto o sul livello di risposta delle altre società

partecipanti alla richiesta di fornitura;

- ricevere inviti e/o regali e/o vantaggi da una o più delle aziende consultate durante la trattativa contrattuale.

- modificare i criteri di selezione dopo la data di ricevimento delle risposte alla richiesta di offerta.



## CONCORRENZA

### DEFINIZIONE

Le leggi sulla concorrenza sono un insieme di regole applicabili alle società, private o pubbliche, che operano su mercati diversi. Il loro scopo è quello di proteggere il principio della libera e leale concorrenza, garantendo così la tutela dei consumatori.

### IN DETTAGLIO

Molti comportamenti possono ostacolare la libera concorrenza, come le intese tra società e gli abusi di posizione dominante.

Un'intesa è un accordo, una coalizione o una collaborazione deliberata e intenzionale tra società con l'obiettivo o l'effetto, anche potenziale, di coordinare i loro comportamenti, limitando così la concorrenza. Un'intesa con una società concorrente o meno può assumere la forma di un accordo orale, scritto, formale o informale (pranzi di lavoro, riunioni in associazioni di categoria, ecc.).

Oltre alle forme più gravi di intese quali i cartelli (per esempio, la determinazione dei prezzi di vendita o delle condizioni commerciali di comune accordo), anche la ripartizione dei clienti o dei mercati, la decisione congiunta di boicottare un cliente o un fornitore costituiscono intese.

L'abuso di posizione dominante riguarda una società che è in grado di agire unilateralmente, su un determinato mercato stabilendo una politica dei prezzi volta ad eliminare i concorrenti o mettendo in atto una strategia commerciale di esclusione, perseguendo pratiche discriminatorie, ecc..

### L'IMPEGNO DELLA BASSO

Tutte le attività della BASSO devono essere svolte nel rispetto delle leggi sulla concorrenza fondate sul principio per cui le aziende che operano su un mercato devono determinare autonomamente la propria strategia. Le intese tra società indipendenti e gli abusi di posizione dominante sono, pertanto, rigorosamente vietati.

I dati non pubblici utili dal punto di vista strategico (informazioni sui prezzi e sul loro andamento, lista dei clienti, capacità di mercato e modalità di distribuzione, strategia, costi, ecc.) sono considerati informazioni sensibili.

#### Cosa si deve fare

- nel caso in cui i suddetti argomenti entrino a far parte di una discussione, interrompere la conversazione e informare tempestivamente il proprio responsabile ed il Legale aziendale;
- in caso di dubbio sulla natura sensibile di un'informazione, effettuare una verifica con il proprio legale aziendale prima di qualsiasi scambio con un concorrente o un'organizzazione di categoria;
- nell'ambito di rapporti formali e obbligatori con i concorrenti, indicare chiaramente l'oggetto della presa di contatto, limitare lo scambio di informazioni all'argomento in questione e conservare una traccia scritta;
- contattare il Legale aziendale prima di qualsiasi accordo che possa avere un effetto concorrenziale significativo sul mercato in questione.

#### Cosa non si deve fare

- prendere accordi o scambiare con un concorrente informazioni sul prezzo delle prestazioni interbancarie o sui prezzi applicati ai clienti;



- concludere accordi di ripartizione di clienti, territori o mercati con un concorrente;
- boicottare alcuni clienti o fornitori;
- negoziare clausole come quelle che limitano la libertà commerciale dei partner commerciali senza preventivamente informare il Legale aziendale.

## MODALITÀ DI ATTUAZIONE E CONTROLLO

La BASSO dichiara il Codice vincolante per tutti i Destinatari e si impegna a diffonderne la conoscenza all'interno e all'esterno dell'azienda mediante:

- affissione in bacheca aziendale, accessibile a tutti, ai sensi dell'art. 7, comma 1, legge 300/1970;
- pubblicazione sul sito **www.oliobasso.com**.

La violazione delle disposizioni contenute nel Codice lede il rapporto di fiducia instauratosi tra la società e i Destinatari e, pertanto, comporta azioni disciplinari nei confronti degli stessi.

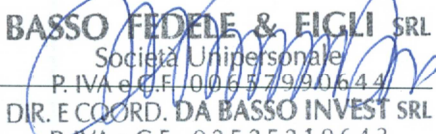
Le sanzioni verranno irrogate con immediatezza ed imparzialità, a prescindere dall'eventuale instaurazione di un giudizio penale nei casi in cui il comportamento costituisca reato.

### SEGNALAZIONE DELLE VIOLAZIONI DEL CODICE ETICO

Chiunque sia a conoscenza di una reale o presunta violazione del Codice è tenuto a darne tempestiva comunicazione al Responsabile Etico. Al riguardo, le segnalazioni potranno essere inviate per iscritto, all'indirizzo BASSO FEDELE & FIGLI Srl, Responsabile Etico, Via Nocelleto n. 46, San Michele di Serino (AV), Italia, oppure via *e-mail*, all'indirizzo di posta elettronica [scotti@oliobasso.com](mailto:scotti@oliobasso.com).

La BASSO garantisce la riservatezza dell'identità dell'autore della segnalazione e la tutela dello stesso contro ogni forma di ritorsione che possa essere intesa come una penalizzazione a causa della segnalazione.

Data: 10.08.2020

  
BASSO FEDELE & FIGLI SRL  
Società Unipersonale  
P. IVA e C.F. 00657990644  
DIR. E COORD. DA BASSO INVEST SRL  
P. IVA e C.F. 02525210643  
Via Nocelleto, 28/B - 83020 San Michele di Serino (AV)