



**CÓDIGO DE CONDUCTA
PARA PROGRAMA DE VENEDORES INDEPENDIENTES
KÄRCHER PARTNER**

[15 enero de 2021]



ÍNDICE

Glosario	3
Objetivo	3
Obligatoriedad y Exigibilidad	3
Componente ético	4
Información	5
Publicidad	5

1. Glosario

Las palabras que se mencionan a continuación y que se utilizarán a lo largo del presente documento, tendrá el significado que se le da a continuación:

Autoridades	Son todas aquellas personas u organismos de control, públicos, nacionales, gubernamentales o departamentales, del orden administrativo, judicial o de investigación.
Cliente	Es aquella persona, que por medio de su actividad como Vendedor Independiente, decida adquirir productos de la línea hogar de la marca Kärcher.
Código de Conducta	Es el presente documento, el cual ha sido aceptado por el Vendedor Independiente mediante el Documento de Vinculación.
Documento de Vinculación	Es el documento por medio del cual, una vez aceptado por el Vendedor Independiente, se crea la relación comercial entre Kärcher y el Vendedor Independiente.
Términos y Condiciones	Es el documento que regula la relación comercial entre Kärcher y el Vendedor Independiente.
Vendedor Independiente	Es aquella persona que ha suscrito y consentido el Documento de Vinculación y que por ende acepta los Términos y Condiciones que regularán la relación comercial entre Kärcher y el Vendedor Independiente.

2. Objetivo

El presente Código de Conducta define las reglas de comportamiento que los Vendedores Independientes deben observar y cumplir en sus relaciones con Kärcher, Clientes, potenciales Clientes, Autoridades y terceros en general.

Kärcher se reserva el derecho de modificar, complementar o adicionar el Código de Conducta en cualquier tiempo, para lo cual informará de ello a los Vendedores Independientes a través de los medios de comunicación establecidos bajo los Términos y Condiciones.

3. Obligatoriedad y Exigibilidad

Al haber suscrito el Documento de Vinculación por parte del Vendedor Independiente, éste aceptó el presente Código de Conducta. En consecuencia, el presente Código de Conducta es

vinculante, obligatorio y exigible a cargo del Vendedor Independiente, y su violación implicará un incumplimiento de la relación comercial entre Kärcher y el Vendedor Independiente, sin perjuicio de las demás consecuencias legales a que haya lugar.

4. Componente ético

Ante el Cliente

- i. Ningún Vendedor Independiente usará prácticas engañosas, falsas, inmorales o ilegales hacia el Cliente.
- ii. El Vendedor Independiente se abstendrá de hacer uso de prácticas abusivas ante el Cliente o potencial Cliente, tales como:
 - a. Prácticas que impliquen renuncia, ocultamiento, falsedad, restricción o limitación respecto de los derechos del Cliente.
 - b. Prácticas abusivas cuando el Vendedor Independiente sea el revendedor de los productos de Kärcher.
 - c. Prácticas que limiten u oculten las obligaciones del Vendedor Independiente que por este Código de Conducta le corresponden.
- iii. El Vendedor Independiente deberá rechazar cualquier acto que implique fraude o engaño para el consumidor o frente a terceros.
- iv. El Vendedor Independiente deberá ejecutar sus mejores esfuerzos para conocer la idoneidad del Cliente y que éste le entregue información idónea, razonable y completa, con el fin de evitar operaciones ilícitas.
- v. Ningún Vendedor Independiente proporcionará (directa o indirectamente) a empleados de compañías obsequios, pagos, tarifas, préstamos, entretenimiento, favores ni servicios que puedan influenciar o dar la apariencia de influenciar las decisiones de compra de dicha compañía a nombre propio o en nombre de Kärcher.

Ante otros Vendedores Independientes

- i. El Vendedor Independiente debe ser leal y respetuoso de los demás Vendedores Independientes y ejercer sus actividades comerciales bajo buena fe comercial y competencia leal.
- ii. El Vendedor Independiente debe abstenerse de emitir conceptos maliciosos o infundados sobre otros Vendedores Independientes.
- iii. El Vendedor Independiente debe abstenerse de toda conducta de competencia desleal, tales como que desviar la clientela en contra de las sanas costumbres mercantiles o los usos honestos en materia industrial o comercial, crear actos desorganización, actos de confusión, engaño, descrédito o comparación ante el mercado, otros Vendedores Independientes o el consumidor final.

5. Deber de información

El Vendedor Independiente deberá proporcionar información completa, veraz, transparente, oportuna, verificable, comprensible, precisa e idónea respecto de los productos que se ofrecen o pongan en circulación, así como sobre los riesgos que pueden derivarse de su utilización.

6. Publicidad

- i. El Vendedor Independiente deberá presentar publicidad de los productos de una forma precisa, veraz e informada en cuanto a elementos tales como: producto, descripción del producto, uso y formas de uso, precio, garantía, marca, actualidad del modelo y disponibilidad de estos.
- ii. Toda publicidad que el Vendedor Independiente emplee para hacer conocer el catálogo de productos de Kärcher deberán respetar las reglas de competencia y presentación de información establecidos por la ley.
- iii. El Vendedor Independiente, se abstendrá de callar total o parcialmente hechos, circunstancias o información relevante con la intención de desviar la decisión de los consumidores.

7. Comisiones por ventas

- I. Para recibir los pagos correspondientes a las comisiones mes vencido, el vendedor independiente deberá presentar Cuenta de Cobro con número de RUT para poder hacer la consignación correspondiente.
- II. El Vendedor Independiente recibirá comisiones basado en la tabla comisional y la venta total ANTES DE IVA.
- III. Kärcher S.A.S estará en la obligación de retener impuestos correspondientes a los ingresos generados por comisiones a los vendedores independientes.
- IV. Kärcher S.A.S podrá cambiar las tablas comisionales en cualquier momento e informar con previo aviso a sus vendedores independientes.
- V. **Tabla comisional aplicable al año 2021 (sujeto a modificaciones según punto anterior).**

VENTAS TOTALES MES	COMISIONES
Ventas entre \$50.000 a \$1.500.000	10%
Ventas entre \$1.500.001 a \$3.000.000	12%
Ventas entre \$3.000.001 y \$6.000.000	14%
Ventas entre \$6.000.001 y \$9.000.000	16%
Ventas desde \$9.000.001 y en adelante	20%