

Guía para socios comerciales

Grupo KAMAX

Versión de julio de 2022

I. Preámbulo	2
II. Ámbito de aplicación y validez	2
III. Requisitos básicos.....	2
IV. Responsabilidad social.....	3
V. Conducta empresarial adecuada	5
VI. Gestión de la información	6
VII. Gestión de los recursos	7
VIII. Derechos de auditoría	10
IX. Infracciones de la Guía para socios comerciales	10
X. Aceptación de la Guía para socios comerciales.....	10

I. Preámbulo

El Grupo KAMAX, con todas sus empresas afiliadas, asume la responsabilidad social, ecológica y económica como parte de su política corporativa. Todas las empresas del Grupo KAMAX y sus empleados están obligados a cumplir esta responsabilidad mediante un código de conducta homogéneo. El Grupo KAMAX también espera que sus socios comerciales asuman una responsabilidad social, ecológica y económica.

Los requisitos de la Guía para socios comerciales (Business Partner Guideline o BPG) que se enumeran a continuación y su aplicación, se consideran la base de una relación comercial satisfactoria entre el Grupo KAMAX y el socio comercial. El Grupo KAMAX espera que sus socios comerciales apliquen los requisitos.

II. Ámbito de aplicación y validez

El término "socio comercial" incluye a todos los socios comerciales del Grupo KAMAX, en particular a los proveedores, prestadores de servicios y consultores. En lo sucesivo, el término "empleados" incluye siempre a todos los empleados, ejecutivos, directivos y otras personas que trabajan para el socio comercial o en su nombre.

Los requisitos de la Guía para socios comerciales se aplican entre el Grupo KAMAX y sus socios comerciales. Más allá de esta relación comercial, los socios comerciales se comprometen a garantizar que los requisitos contenidos en la Guía para socios comerciales también sean cumplidos por sus demás socios comerciales y a lo largo de la cadena de suministro de forma adecuada y comparable.

III. Requisitos básicos

A. Responsabilidad por la reputación del Grupo KAMAX

La conducta y el rendimiento de nuestros socios comerciales pueden tener un impacto directo en la reputación del Grupo KAMAX. Por lo tanto, el socio comercial debe comportarse de manera que no dañe nuestra reputación. Todos los productos y servicios con los que el socio comercial suministra al Grupo KAMAX deben cumplir los criterios de calidad y seguridad definidos legal y contractualmente en el momento de la entrega, y deben ser seguros para su uso.

B. Cumplimiento de la ley

Esperamos que el socio comercial conozca las leyes y reglamentos pertinentes, así como los demás requisitos contenidos en la Guía para socios comerciales, y que se asegure de que sus empleados los cumplan.

Consideramos que el cumplimiento de la ley por parte del socio comercial es la base de nuestras relaciones comerciales. En caso de que las leyes y reglamentos vigentes en el país respectivo sean menos restrictivos que la presente Guía para socios comerciales, los requisitos de las mismas deberán cumplirse como normas mínimas.

C. Derechos humanos e igualdad de trato

El socio comercial deberá tratar a todas las personas con respeto y honestidad. Está obligado a respetar los derechos humanos fundamentales, como los contenidos en la Declaración Universal de Derechos Humanos de las Naciones Unidas y la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la Organización Internacional del Trabajo de las Naciones Unidas. En particular, pero no exclusivamente, la prohibición del trabajo forzado y del trabajo infantil, así como la prohibición de la trata de seres humanos. Además, se compromete a proporcionar salarios, prestaciones sociales y horarios de trabajo adecuados, así como a respetar la libertad sindical y a observar otras condiciones de trabajo justas.

El socio comercial está obligado a garantizar que todos los empleados reciban el mismo trato en su empresa. No habrá discriminación ni acoso por razón de sexo, edad, raza, color, origen étnico o nacional, ciudadanía, religión o creencias, discapacidad física o mental, condición de veterano, orientación sexual o cualquier otra característica protegida por la legislación aplicable.

IV. Responsabilidad social

A. Condiciones laborales

Además de los derechos humanos relacionados con las condiciones de trabajo, el Grupo KAMAX también espera que sus socios comerciales cumplan con las siguientes condiciones de trabajo.

Esperamos que se respeten las directrices descritas en la iniciativa del Pacto Mundial de las Naciones Unidas y los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos.

B. Salud y seguridad en el trabajo

El socio comercial deberá cumplir con las respectivas leyes nacionales de salud y seguridad en el trabajo y de protección contra incendios. Se compromete a cumplir las normas de seguridad suficientes en la provisión y el mantenimiento de los lugares de trabajo, los puestos de trabajo y los equipos de trabajo. Además, se asegura de que sus empleados reciban instrucciones suficientes para poder realizar sus tareas de forma segura y correcta y de que se observen las medidas de protección adecuadas (por ejemplo, contra las sustancias químicas) y las medidas para evitar la fatiga física y mental. Todas las medidas de seguridad y salud laboral deben ser gratuitas para los trabajadores.

C. Horario de trabajo y salarios

El horario de trabajo debe cumplir con los respectivos requisitos legales nacionales. Como mínimo, debe respetarse la norma internacional de la OIT (un máximo de 48 horas semanales con una pausa mínima de 24 horas cada siete días).

El socio comercial se compromete a pagar un salario justo y razonable, al menos al nivel prescrito por la legislación local (salario mínimo) a todos sus empleados.

El socio comercial también debe exigir explícitamente a sus socios comerciales, especialmente a los proveedores de su cadena de suministro, los requisitos relativos a las horas de trabajo y los salarios.

D. Libertad sindical

El socio empresarial cumplirá con todas las disposiciones legales relativas al derecho de los empleados a formar sindicatos y comités de empresa, a afiliarse o no a un sindicato de su elección, y al derecho a defender sus intereses mediante una acción industrial adecuada (por ejemplo, huelgas).

V. Conducta empresarial adecuada

A. Conflictos de intereses

Esperamos que el socio comercial tome todas las medidas necesarias, dentro de los límites razonables, para evitar los conflictos de intereses de sus empleados en sus actividades profesionales hacia el Grupo KAMAX y en general. En caso de conflicto de intereses, el socio comercial deberá reaccionar adecuadamente para poner fin al conflicto de intereses. Cualquier conflicto de intereses que se conozca en el marco de la relación comercial con el Grupo KAMAX debe ser comunicado inmediatamente.

1. Regalos, invitaciones y otros detalles

Como norma general, ni el socio comercial ni sus empleados pueden utilizar su posición en el mercado o su estatus profesional para exigir, recibir o conceder regalos, invitaciones, detalles u otras ventajas.

Se pueden recibir o dar regalos ocasionales de poco valor si esto es compatible con la legislación aplicable y si la concesión o aceptación no está en relación temporal con la oferta, el contrato o las negociaciones de precios. En caso de duda, el dador y el receptor deben pedir primero permiso a sus superiores para dar o aceptar el regalo, la invitación u otro detalle. Todo lo que se haya concedido o aceptado ilegalmente deberá ser reclamado o devuelto.

El socio comercial y sus empleados no están autorizados a ofrecer, exigir o recibir regalos, invitaciones u otros detalles de funcionarios públicos o de otros funcionarios del Estado.

Los requisitos anteriores también se aplican en los casos en los que el socio comercial o sus empleados desean beneficios en beneficio de terceros, incluso si dichas solicitudes se denominan patrocinio o similares.

El socio comercial y sus empleados sólo pueden conceder o aceptar regalos, invitaciones y otros detalles del Grupo KAMAX o de sus empleados de acuerdo con la versión aplicable de la "Política de regalos y entretenimiento" del Grupo KAMAX.

2. Adjudicación de contratos

El Grupo KAMAX se compromete a evaluar a todos los posibles socios comerciales de forma equitativa, honesta y sin prejuicios, en particular a la hora de iniciar negocios y adjudicar contratos. Esperamos que nuestro socio comercial cumpla con las mismas obligaciones y, a su vez, se las

exigimos a sus socios comerciales. Todo empleado debe informar a su superior de cualquier interés personal que pueda tener en relación con el desempeño de sus funciones profesionales. Ningún empleado puede recibir una ventaja personal en la adjudicación de contratos. Este es el caso en particular si el empleado ejerce o puede ejercer una influencia directa o indirecta con respecto a la aceptación de un contrato con el Grupo KAMAX por parte de la empresa respectiva.

B. Competencia leal

El principio de integridad también se aplica a la competencia por la cuota de mercado. El socio comercial y todos sus empleados están obligados a cumplir las normas de competencia leal. En particular, hay que abstenerse de vulnerar la legislación antimonopolio.

Además, está prohibido celebrar acuerdos de no competencia con un competidor, presentar ofertas falsas en las licitaciones o compartir clientes, territorios o programas de producción.

El socio comercial se asegurará de que se cumplan las respectivas leyes aplicables contra el blanqueo de dinero y proporcionará las pruebas correspondientes en la forma requerida por el Grupo KAMAX cuando se le solicite.

VI. Gestión de la información

A. Confidencialidad de la información

El socio comercial se compromete a cumplir con todas las leyes relativas a la protección de datos y a la seguridad de la información, así como con todas las demás normativas oficiales, a la hora de recopilar, almacenar, procesar, transmitir y pasar la información que recibe del Grupo KAMAX. Tratará la información que reciba del Grupo KAMAX como confidencial. La información confidencial incluye, entre otras cosas, información sobre proyectos de investigación y desarrollo, conocimientos técnicos, situación de los pedidos, precios, estrategias futuras y clientes.

El socio comercial se compromete a obligar a sus empleados a mantener el secreto de forma adecuada, lo que garantiza una protección suficiente de la información del Grupo KAMAX. Con respecto a la información que el socio comercial reciba del Grupo KAMAX, también deberá celebrar un acuerdo de confidencialidad con sus otros socios comerciales, que sean comparables a sus obligaciones en virtud de los acuerdos de confidencialidad con el Grupo KAMAX.

El deber de confidencialidad también se aplicará tras la finalización de la relación comercial con KAMAX.

B. Seguridad de la información

El socio comercial se asegurará de gestionar sus sistemas de información con un cuidado razonable. La información y los datos confidenciales del Grupo KAMAX deben estar protegidos contra el acceso de personas no autorizadas mediante una protección (técnica) adecuada.

C. Registros e informes

Esperamos una comunicación y unos informes precisos y veraces por parte de nuestro socio comercial. Esto se aplica igualmente a las demás relaciones del socio comercial, en particular con los empleados, clientes, proveedores, otros socios comerciales, inversores, el público y todas las autoridades gubernamentales.

Todos los registros e informes preparados internamente o distribuidos externamente deben ser exactos y veraces. De acuerdo con los principios de mantenimiento de registros adecuados, las cuentas, los datos y otros registros deben ser siempre completos, precisos, oportunos y acordes con el sistema. La exigencia de veracidad de las declaraciones también se aplica a las cuentas de gastos.

VII. Gestión de los recursos

A. Protección del medio ambiente

La protección del medio ambiente y la conservación de los recursos naturales son algo natural para el Grupo KAMAX. La gestión activa del medio ambiente en todo el mundo garantiza el cumplimiento de las leyes y establece normas estrictas. Además de la seguridad técnica y la protección de la salud, el socio comercial debe aspirar siempre a un diseño respetuoso con el medio ambiente ya en la fase de desarrollo del producto. Por lo tanto, nuestros socios comerciales y sus socios comerciales también son responsables de cumplir las leyes y reglamentos de protección medioambiental que les son aplicables, de minimizar los impactos negativos sobre el medio ambiente y de mejorar continuamente su protección medioambiental.

Los recursos naturales, incluida la energía y el agua, deben utilizarse con moderación y optimizar su consumo. Para mejorar la calidad del aire, se reducirán o evitarán en la medida de lo posible los vertidos de contaminantes a la atmósfera, así como las emisiones de gases de efecto invernadero.

Para reducir la contaminación del agua, hay que eliminar completamente las emisiones al agua o, al menos, reducirlas al máximo.

En cuanto a la gestión responsable de los productos químicos, en la medida de lo posible sólo deben utilizarse productos químicos que tengan un bajo impacto en las personas y el medio ambiente. Estas sustancias deben utilizarse con moderación. Debe garantizarse la seguridad en la manipulación, el transporte, el almacenamiento, el uso, el reciclaje o la reutilización y, finalmente, la eliminación de estas sustancias.

En el desarrollo, la producción, el uso y otras aplicaciones de los productos, así como en otras actividades, el socio comercial tiene en cuenta la evitación de residuos innecesarios, la reutilización y el reciclaje, así como la eliminación segura y respetuosa con el medio ambiente de los residuos, los productos químicos y las aguas residuales.

En la gestión de los residuos generados en la empresa y en la producción, se debe aplicar el principio de jerarquía: evitar, reutilizar, tratar o reciclar u otro tipo de aprovechamiento antes de la eliminación final.

El socio comercial cumplirá con el Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación.

Además, se asegurará de llevar a cabo, medir y controlar los esfuerzos de protección del medio ambiente antes mencionados de manera adecuada, y de poner a disposición de quien lo solicite los documentos elaborados al respecto en la forma requerida por el Grupo KAMAX.

B. Emisiones de CO2 equivalente

Nuestros socios comerciales, especialmente los proveedores de materiales de producción, tienen una gran participación en la huella de CO2 equivalente de nuestros productos.

Por lo tanto, esperamos una total transparencia por parte de todos los socios comerciales en lo que respecta a los datos de sus emisiones, así como a los procesos previos de extracción y fabricación (emisiones de alcance 1, 2 y 3 según la definición del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero). En este contexto, también esperamos que adopten medidas sostenibles y eficaces para reducir permanentemente las emisiones directas e indirectas de equivalentes de CO2. También esperamos un compromiso para cumplir con el "Acuerdo de París" con el objetivo de una reducción total de las emisiones de CO2 equivalente. Seguimos esperando que los proveedores de grupos de productos estratégicamente importantes estén dispuestos a participar en proyectos conjuntos, talleres, encuestas, etc., sobre los temas de emisiones de CO2 equivalente y sostenibilidad.

C. Minerales de origen conflictivo

El Grupo KAMAX se compromete a cumplir con las disposiciones de la Ley Dodd-Frank de Reforma de Wall Street, de protección al consumidor, y la normativa de aplicación relacionada con los minerales de origen conflictivo identificados en la misma, incluida la normativa promulgada por la Comisión del Mercado de Valores.

El socio comercial confirma que los productos fabricados o adquiridos por él no contienen minerales de origen conflictivo (en particular tantalio, estaño, tungsteno) como materia prima, componente o aditivo. En la medida en que los productos contengan minerales de origen conflictivo, el socio comercial se compromete a llevar a cabo la diligencia debida exigida por la Ley Dodd-Frank y a informar adecuadamente al Grupo KAMAX sobre las fuentes y la cadena de custodia de los minerales de origen conflictivo.

El socio comercial está obligado a proporcionar la información mencionada en el formato especificado por el Grupo KAMAX y a responder con prontitud a las solicitudes de suministro de información sobre el cumplimiento de las directrices.

El socio comercial debe garantizar el cumplimiento de los requisitos anteriores mediante un sistema de gestión apropiado y adecuado. Está obligado a garantizar que los materiales de los productos que fabrica o distribuye no financian ni apoyan directa o indirectamente a grupos armados y no vulneran los derechos humanos en su propio país o en cualquier otro.

D. Diligencia debida en la cadena de suministro

Esperamos que nuestros socios comerciales evalúen los riesgos dentro de su cadena de suministro y tomen las medidas adecuadas para minimizarlos y evitarlos. En caso de sospecha justificada de vulneraciones y para salvaguardar las cadenas de suministro con mayores riesgos, el socio comercial debe revelar la cadena de suministro al Grupo KAMAX. El socio comercial no se negará injustificadamente a dicha divulgación.

El socio comercial debe garantizar de forma adecuada que las leyes pertinentes y los requisitos de la Guía para socios comerciales también sean cumplidos por sus socios comerciales, así como a lo largo de la cadena de suministro. Cualquier infracción detectada debe ser evaluada y subsanada en un plazo razonable y bajo su responsabilidad. El Grupo KAMAX no asumirá los costes correspondientes.

VIII. Derechos de auditoría

El Grupo KAMAX se reserva el derecho de verificar el cumplimiento de los requisitos por los medios adecuados. Esto puede hacerse en particular, aunque no de forma concluyente, mediante auditorías o cuestionarios. El socio comercial deberá proporcionar la información necesaria para ello. Si es necesario, el socio comercial permitirá que el Grupo KAMAX o terceros encargados por nosotros realicen una auditoría. El socio comercial y el Grupo KAMAX correrán con sus propios gastos.

Cualquier infracción identificada de los requisitos de la Guía para socios comerciales deberá detenerse inmediatamente y el socio comercial deberá garantizar que la infracción no se repita.

IX. Infracciones de la Guía para socios comerciales

El socio comercial debe informar al Grupo KAMAX de cualquier vulneración de la Guía para socios comerciales. También debe informar de cualquier infracción cometida por los empleados del Grupo KAMAX.

Para estos informes y para preguntas sobre la Guía para socios comerciales, el socio comercial puede enviar un correo electrónico a compliance.help@kamax.com o utilizar el sistema de denuncia en la página web de KAMAX en el siguiente enlace o escaneando el código QR:

<https://www.kamax.com/unternehmen/verantwortung/>.



X. Aceptación de la Guía para socios comerciales

El socio comercial reconoce los requisitos de la Guía para socios comerciales y se compromete a cumplir con la Guía para socios comerciales como parte indivisible y obligatoria de su relación comercial con el Grupo KAMAX. También está obligado a familiarizarse con las prácticas empresariales de sus propios proveedores y a acordar con ellos el cumplimiento de esta Guía para socios comerciales o de un código de conducta comparable a ella.

_____ confirma expresamente su aceptación y cumplimiento de esta Guía para socios comerciales.

Firma de la(s) persona(s) autorizada(s):

.....
Lugar / Fecha

Empresa:
Dirección:

.....
Firma

Nombre:
Función:

.....
Lugar / Fecha

Empresa:
Dirección:

.....
Firma

Nombre:
Función: