



Código de conducta para socios comerciales

diciembre de 2023

General

Las operaciones de KWH se basan en la franqueza, la honestidad, la confiabilidad, la razón y el respeto. KWH desea desarrollar y mantener relaciones con socios comerciales, incluidos proveedores, subcontratistas, distribuidores, agentes, consultores y otros socios comerciales (cada uno de ellos denominado «Socio comercial») que compartan valores corporativos similares a los de KWH y realicen negocios de manera ética.

Este Código de conducta para socios comerciales (el «Código») se basa en el Código de conducta del Grupo KWH, que se aplica a todo el Grupo de empresas KWH, compuesto por sus cuatro divisiones: Mirka, especializada en abrasivos, KWH Logistics, que ofrece servicios logísticos, KWH Freeze, que ofrece almacenamiento congelado, y KWH Invest, que consiste en participaciones estratégicas, y Prevex, que fabrica trampas de agua. Este Código también se basa en convenciones y normas internacionales, como el Pacto Mundial de las Naciones Unidas (ONU), las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para empresas multinacionales, Declaración de Derechos Humanos, Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos.

Este Código, que incluye las convenciones y normas internacionales antes mencionadas, comprende los valores según los cuales opera KWH. KWH espera que sus socios comerciales se ajusten a valores y estándares similares en sus relaciones con KWH y en sus relaciones con sus propios empleados, socios comerciales y otros terceros, incluidos funcionarios gubernamentales y de otro tipo.

Las referencias en este Código a «KWH» o «la empresa» se referirán a KWH Group Ltd, incluidas todas las divisiones, filiales, sucursales y otras entidades en las que KWH ejerce el control de gestión.

1. Pautas de conducta empresarial

1.1. Cumplimiento de las leyes y reglamentos

Se espera que el socio comercial lleve a cabo sus negocios de manera profesional y ética y que, en todas sus operaciones, cumpla con todas las leyes y regulaciones aplicables a sus negocios, así como con las convenciones y estándares internacionales relevantes y aplicables.

Cuando los requisitos de este Código sean más estrictos que los de las leyes o reglamentos existentes, los requisitos de este Código prevalecerán en esa jurisdicción. Si alguna parte de este Código contradice la ley local en la que opera

el Socio Comercial, la ley local más estricta prevalecerá en esa jurisdicción. En situaciones en las que no haya pautas específicas en este Código, el Socio Comercial adoptará una conducta en el espíritu de este Código.

1.2. Antisoborno y anticorrupción

La corrupción incluye una amplia variedad de actividades. No se trata solo de dinero, sino que también incluye otras formas de favores, como el nepotismo y el favor de la amistad. KWH tiene tolerancia cero con respecto a la corrupción y el soborno en cualquier forma, ya sea directa o indirecta.

El socio comercial se asegurará de que todos los directores, empleados y terceros que actúen en su nombre cumplan con todas las leyes anticorrupción aplicables.

El socio comercial no ofrecerá, prometerá, dará ni aceptará nada de valor o una ventaja indebida para influir en una persona para que actúe o se abstenga de actuar con el propósito de obtener, mantener o garantizar indebidamente un beneficio de ningún tipo. Esto se aplica independientemente de si la ventaja se ofrece directamente o a través de un intermediario.

1.3. Regalos empresariales y hospitalidad corporativa

Los obsequios empresariales y la hospitalidad corporativa pueden desempeñar un papel positivo en la construcción de relaciones entre las partes, si se entregan de conformidad con las leyes aplicables y no pueden interpretarse como un soborno para garantizar un trato preferencial injusto. Un regalo es algo de lo que se puede hablar abiertamente; un soborno no lo es. Se supone que un soborno implica favores a cambio, mientras que un obsequio no lo es.

Se aceptan obsequios ocasionales y razonables relacionados con negocios, entretenimiento y otros tipos de hospitalidad corporativa cuando sea habitual y de conformidad con las leyes aplicables. El socio comercial no debe ofrecer ningún obsequio, comida o entretenimiento a un empleado de KWH o a sus familiares que pueda influir o parecer influir en la decisión del empleado de KWH en relación con cualquier negocio de KWH con el socio comercial. Se espera que los empleados de KWH paguen sus propios gastos de viaje y alojamiento cuando visiten a Business Partner.

Los empleados de KWH no pueden dar ni aceptar regalos por un valor superior a 100 euros sin la aprobación expresa por escrito de su superior. Nunca se puede ofrecer ni aceptar efectivo o equivalentes en efectivo, como tarjetas de regalo.

1.4. Conflictos de intereses

El socio comercial evitará posibles conflictos de intereses relacionados con su trabajo con KWH. El socio comercial revelará a KWH cualquier conflicto de intereses o situación que dé la impresión de un conflicto de intereses, por ejemplo, si un empleado de KWH o un familiar cercano:

- (a) tenga un interés importante, financiero o de otro tipo, en el Socio comercial;
- (b) ocupa un puesto directivo en el socio comercial; o
- (c) trabaja para el socio comercial y dicho empleo crea un conflicto de intereses o la apariencia del mismo.

1.5. Competencia

El socio comercial debe cumplir con todas las leyes de competencia aplicables. El socio comercial no discutirá, comunicará, acordará ni hará ningún otro entendimiento ni intercambiará información con la intención de evitar la competencia, como la fijación de precios, la participación en el mercado, la asignación de clientes u otras prácticas restrictivas ilegales.

1.6. Confidencialidad y derechos de propiedad intelectual

El socio comercial protegerá los derechos de propiedad intelectual de KWH, incluidos los conocimientos técnicos confidenciales y los secretos comerciales, de conformidad con las leyes y los contratos aplicables, y se asegurará de que el nivel de seguridad de su información y otras rutinas de seguridad sea adecuado para mantener toda esa información confidencial y segura.

1.7. Protección de datos y privacidad

El socio comercial solo recopilará y procesará datos personales (es decir, información relacionada con una persona identificada o identificable) de conformidad con las leyes y reglamentos aplicables y se asegurará de que dicha información se mantenga de forma segura.

1.8. Contabilidad precisa y completa

Mantener libros y registros precisos, así como declarar impuestos y aranceles, es parte de la gestión de un negocio legal y transparente de manera sostenible. El socio comercial debe cumplir con todas las leyes aplicables para prevenir el fraude y la evasión fiscal.

1.9. Lucha contra el lavado de dinero, control de exportaciones y sanciones

El socio comercial debe cumplir con todas las leyes que se aplican para prevenir el lavado de dinero, así como la legislación relacionada con la lucha contra el terrorismo. El socio comercial debe cumplir con las leyes y regulaciones aplicables en relación con el control de exportaciones y las sanciones comerciales, incluidas, entre otras, las emitidas por los EE. UU., las Naciones Unidas, la Unión Europea o el Reino Unido, y no incurrirá ni hará que KWH incurra en ningún tipo de incumplimiento de las sanciones.

Los socios comerciales deben compartir datos comerciales y documentos precisos relacionados con sus productos y servicios si así lo solicitan. Los socios comerciales también deben compartir datos precisos sobre la propiedad de la empresa.

El socio comercial debe asegurarse de que los materiales, componentes, productos y servicios vendidos a KWH puedan exportarse por KWH sin ninguna licencia. El socio comercial avisará inmediatamente a KWH con antelación si necesita una licencia de exportación.

1.10. Seguridad del producto

El socio comercial no comprometerá la seguridad del producto. Todos sus productos y servicios deben ser seguros para las personas y el medio ambiente.

1.11. Responsabilidad ambiental

Los socios comerciales deben cumplir con todas las leyes relacionadas con el medio ambiente y la protección ambiental. Deben comprometerse con actividades de mejora continua para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y la huella de carbono para mitigar los impactos del cambio climático.

Los socios comerciales deben incorporar un modelo de negocio circular, al en la medida de lo posible, en sus operaciones reciclando o reutilizando los materiales de desecho de sus líneas de producción para minimizar los residuos enviados a los vertederos. Cuando no sea posible reciclar o reutilizar, los socios comerciales deberán investigar la posibilidad de vender materiales a terceros para su posterior procesamiento, creando así nuevas fuentes de ingresos.

Los socios comerciales deben fabricar sus productos y prestar sus servicios de manera ambientalmente sostenible, anticipando, reduciendo y previniendo el daño ambiental derivado de sus operaciones, productos y servicios. Es esencial identificar los impactos ambientales de las operaciones y gestionar los riesgos ambientales de manera sistemática teniendo en cuenta los asuntos ambientales al planificar e implementar las operaciones y los productos. El objetivo debe ser

reducir de manera integral los impactos ambientales y climáticos negativos derivados de las operaciones.

1.12. Abastecimiento responsable de materias primas

Los socios comerciales deberán cumplir con las leyes aplicables en relación con el abastecimiento responsable y los minerales conflictivos y realizar una determinación confiable del origen y la fuente de dichos metales y minerales.

2. Derechos humanos y entorno laboral

2.1. Respeto de los derechos humanos y laborales

Los socios comerciales deben demostrar buena fe y respeto mutuo en las relaciones con sus empleados y sus representantes en el lugar de trabajo. Deben reconocer el derecho fundamental de los empleados a decidir si desean o no estar representados por los sindicatos de su elección, y deben garantizar el derecho de los empleados y sus sindicatos legalmente reconocidos a participar en la negociación colectiva.

Se debe apoyar y alentar a los empleados para que expresen sus opiniones y discutan los problemas libremente con sus gerentes.

Las prácticas de los socios comerciales deben basarse en normas laborales reconocidas internacionalmente y tendrán en cuenta las costumbres y reglamentos aplicables de las diversas jurisdicciones en las que operan.

Los socios comerciales deben pagar salarios justos y otros beneficios que cumplan o superen las normas legales nacionales, los convenios colectivos o las normas generalmente aceptadas para la industria en la que operan. Esto se aplica también a las leyes, los convenios colectivos y las normas sobre las horas de trabajo, incluidas las horas extraordinarias y su compensación, a fin de garantizar un tiempo adecuado para el descanso y el ocio.

2.2. No discriminación

Los socios comerciales deberán comprometerse con una cultura de trabajo inclusiva. Deben apreciar y reconocer que todas las personas son únicas y deben ser respetadas por sus habilidades y puntos de vista individuales. Solo el mérito, las calificaciones y otros criterios profesionales se utilizarán como base para las decisiones relacionadas con los empleados, como la contratación, la formación, la compensación y el ascenso. Al tomar tales decisiones, no se dará importancia al

género, la edad, la religión, la orientación sexual, la orientación política, el origen nacional o étnico del empleado u otras características similares.

Los socios comerciales no deben aceptar ninguna forma de discriminación. Deben tratar a todos los empleados actuales y potenciales de manera justa y sin prejuicios. No se tolerará la intimidación, el acoso o las represalias, directas o indirectas, físicas o verbales.

2.3. Trabajo forzoso e infantil

Los socios comerciales no tolerarán el trabajo infantil ni el trabajo forzoso en sus instalaciones ni en las operaciones de ninguno de sus socios comerciales. Dondequiera que estén Para operar, los socios comerciales deben cumplir con las leyes nacionales aplicables y las normas internacionales sobre los requisitos de edad mínima.

Los socios comerciales, incluidas sus agencias de contratación, no realizarán ni tolerarán ninguna forma de trabajo forzoso, en condiciones de servidumbre o ilegal, incluida la trata de personas y otras formas de esclavitud moderna. Deben proteger la dignidad humana en sus operaciones y prevenir todas las formas de acoso, explotación y abuso sexuales.

No se exigirá a ningún empleado que pague las tasas de contratación ni que entregue documentos financieros o personales al comenzar a trabajar o en cualquier momento durante el empleo.

2.4. Salud y seguridad

Los socios comerciales deben proporcionar un entorno de trabajo seguro y saludable que minimice la incidencia de lesiones relacionadas con el trabajo y tomar todas las medidas posibles para prevenir dichos casos y lesiones. Deben cumplir estrictamente las leyes nacionales de salud y seguridad aplicables y las disposiciones de salud y seguridad de los convenios colectivos aplicables.

Los socios comerciales se comprometerán con la seguridad de los procesos y con la aplicación sistemática de sistemas y controles de gestión para identificar y comprender los posibles peligros a fin de prevenir incidentes y lesiones.

3. Subproveedores y filiales

El socio comercial se asegurará de que sus filiales y sus propios socios comerciales cumplan con este Código (o requisitos comparables). En este Código, una «filial» se refiere a una empresa que está controlada por el Socio comercial, controla al Socio comercial o está bajo el control común del Socio comercial.

El socio comercial evaluará y supervisará su cadena de suministro y, si lo solicita, recopilará la información relevante para KWH en relación con el cumplimiento de este Código por parte de la cadena de suministro.

4. Supervisión, presentación de informes y sanciones

El socio comercial supervisará periódicamente su conformidad con este Código, incluida la conformidad de sus filiales y sus propios socios comerciales.

Previa solicitud, el Socio Comercial proporcionará a KWH acceso a toda la información y los documentos pertinentes necesarios para verificar la conformidad del Socio comercial con este Código. Previa solicitud, el socio comercial concederá a KWH (o a un tercero autorizado por KWH) acceso a las instalaciones y la información pertinentes para realizar auditorías in situ, incluidas las entrevistas al personal pertinente y el acceso a documentación y registros precisos y completos.

El socio comercial subsanará inmediatamente cualquier falta de conformidad identificada y evitará que se repita dicha infracción en el futuro.

El incumplimiento de este Código puede tener consecuencias negativas para la relación comercial del socio comercial con KWH. Si el Socio Comercial, según la opinión razonable de KWH, infringe materialmente este Código o no subsana una infracción del Código, KWH tendrá derecho a rescindir la relación comercial con el Socio comercial con efecto inmediato, independientemente de las reglas de rescisión de cualquier contrato entre el Socio comercial y KWH.

Si el socio comercial tiene dudas de que algo en la relación con KWH no es coherente con este Código, deberá informar del asunto a KWH, por ejemplo, a su persona de contacto de KWH o a cualquier otra persona adecuada de la administración de KWH. Estos informes siempre se pueden enviar al equipo de cumplimiento de KWH Group (correo electrónico: kwhethics.contact@kwhgroup.com). La mala conducta también se puede denunciar al sistema confidencial de denuncias del Grupo KWH, la Línea Ética (los enlaces y las instrucciones adicionales están disponibles en <https://www.kwhgroup.com/en/kwh-group/whistleblowing>).