

**MIRKA**

 **KWH LOGISTICS**

 **KWH FREEZE**

**PREVEX**

# Código de conducta de los socios comerciales

Mayo de 2025



## Índice

|           |  |           |
|-----------|--|-----------|
| <b>1.</b> | <b>Directrices de conducta empresarial .....</b>                   | <b>3</b>  |
| 1.1.      | Cumplimiento de leyes y regulaciones .....                         | 3         |
| 1.2.      | Antisoborno y anticorrupción .....                                 | 4         |
| 1.3.      | Regalos de empresa y hospitalidad corporativa .....                | 4         |
| 1.4.      | Conflictos de intereses .....                                      | 4         |
| 1.5.      | Competencia .....  | 5         |
| 1.6.      | Confidencialidad y derechos de propiedad intelectual .....         | 5         |
| 1.7.      | Protección de datos y privacidad .....                             | 5         |
| 1.8.      | Contabilidad precisa y completa .....                              | 5         |
| 1.9.      | Antilavado de dinero, control de exportaciones y sanciones .....   | 5         |
| 1.10.     | Seguridad del producto .....                                       | 6         |
| 1.11.     | Responsabilidad ambiental .....                                    | 6         |
| 1.12.     | Abastecimiento responsable de materias primas .....                | 6         |
| <b>2.</b> | <b>Derechos humanos y entorno laboral.....</b>                     | <b>7</b>  |
| 2.1.      | Respeto a los derechos humanos y laborales .....                   | 7         |
| 2.2.      | No discriminación .....  | 7         |
| 2.3.      | Trabajo forzoso e infantil .....                                   | 7         |
| 2.4.      | Salud y seguridad.....   | 8         |
| 2.5.      | Consumidores y usuarios finales .....                              | 8         |
| <b>3.</b> | <b>Subproveedores y afiliados .....</b>                            | <b>8</b>  |
| <b>4.</b> | <b>Monitoreo, seguimiento y sanciones por incumplimiento .....</b> | <b>9</b>  |
| <b>5.</b> | <b>Denuncia de posibles faltas de conducta.....</b>                | <b>10</b> |

# General

Las operaciones de KWH se basan en la apertura, 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 en adelante “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 de KWH Group que se aplica en todo el Grupo de empresas KWH que consta de sus cuatro divisiones: Mirka, especializada en abrasivos, KWH Logistics, que ofrece servicios logísticos, KWH Freeze, que ofrece almacenamiento congelado, y KWH Invest, que consta de 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 Líneas Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para Empresas Multinacionales, la Carta Internacional de Derechos Humanos, los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos.

Este Código, incluidos los convenios y normas internacionales antes mencionados, comprende los valores según los cuales opera KWH. KWH espera que sus socios comerciales cumplan con 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” significarán KWH Group Ltd, incluidas todas las divisiones, subsidiarias, sucursales y otras entidades donde KWH ejerce control de gestión.

## 1. Directrices de conducta empresarial

### 1.1. Cumplimiento de leyes y regulaciones

Se espera que el Socio Comercial lleve a cabo sus negocios de manera profesional y ética y debe cumplir en todas sus operaciones 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 las leyes y reglamentaciones aplicables, prevalecerán los requisitos de este Código, en la medida en que lo permitan las



leyes aplicables. Si las leyes y reglamentaciones aplicables tienen una posición más estricta, entonces se deberán cumplir esos requisitos. En situaciones en las que no existan directrices específicas en este Código o en la ley, el Socio Comercial deberá comportarse conforme al espíritu de este Código.

## **1.2. Antisoborno y anticorrupción**

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

El Socio Comercial deberá garantizar 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 ni una ventaja indebida para influenciar a una persona a actuar o abstenerse de actuar con el propósito de obtener, mantener o asegurar indebidamente un beneficio de cualquier tipo. Esto se aplica independientemente de si la ventaja se ofrece directamente o a través de un intermediario.

## **1.3. Regalos de empresa 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 brindan de conformidad con las leyes aplicables y no pueden interpretarse como un soborno para asegurar un trato preferencial injusto. Un regalo es algo de lo que puedes hablar abiertamente; un soborno, no. Se supone que un soborno implica favores a cambio, mientras que un regalo no.

Se aceptan obsequios, entretenimiento y otras formas de hospitalidad corporativa ocasionales y razonables relacionados con el negocio cuando sea habitual y de conformidad con las leyes aplicables. El Socio Comercial no debe proporcionar 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 su propio viaje y alojamiento cuando visiten a un socio comercial.

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 podrá ofrecer ni aceptar dinero en efectivo ni su equivalente, como tarjetas de regalo.

## **1.4. Conflictos de intereses**

El socio comercial deberá evitar posibles conflictos de intereses relacionados con su trabajo con KWH. El Socio Comercial deberá revelar a KWH cualquier conflicto de intereses o situaciones que parezcan un conflicto de intereses, por ejemplo, si un empleado de KWH o un miembro de su familia inmediata:



- (a) tiene un interés financiero o de otro tipo material 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 deberá discutir, comunicar, acordar o realizar cualquier otro entendimiento o intercambiar información con la intención de evitar la competencia, como la fijación de precios, la repartición del mercado, la asignación de clientes u otras prácticas restrictivas ilegales.

## **1.6. Confidencialidad y derechos de propiedad intelectual**

El Socio Comercial deberá salvaguardar los derechos de propiedad intelectual de KWH, incluidos los conocimientos técnicos confidenciales y los secretos comerciales, de conformidad con las leyes y contratos aplicables y deberá garantizar que el nivel de seguridad de su información y otras rutinas de seguridad sea adecuado para mantener toda dicha 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 regulaciones aplicables y garantizará 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 administrar un negocio legal y transparente de manera sostenible. El socio comercial debe cumplir todas las leyes que se apliquen para prevenir el fraude fiscal y la evasión fiscal .

## **1.9. Antilavado de dinero, control de exportaciones y sanciones**

El Socio Comercial debe cumplir todas las leyes que se apliquen 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 reglamentaciones aplicables con respecto al control de exportaciones y sanciones comerciales, incluidas, entre otras, aquellas emitidas por la Unión Europea, las Naciones Unidas, los EE. UU. o el Reino Unido, y no participará, ni hará que KWH participe, en ninguna forma de incumplimiento de sanciones.

Los socios comerciales deben compartir datos comerciales y documentos precisos relacionados con sus productos y servicios cuando se les solicite. Los socios comerciales también deben compartir datos precisos sobre la propiedad de la empresa.



El socio comercial debe garantizar que los materiales, componentes, productos y servicios vendidos a KWH puedan ser exportados por KWH sin ninguna licencia. El socio comercial deberá informar inmediatamente a KWH con antelación si se necesita una licencia de exportación.

## **1.10. Seguridad del producto**

El socio comercial no hará concesiones en cuanto a la seguridad del producto. Todos sus productos y servicios deben ser seguros para las personas y el medio ambiente.

## **1.11. Responsabilidad ambiental**

El Socio Comercial deberá seguir el principio de precaución, lo que significa que no se deben implementar decisiones, acciones o estrategias que puedan causar daño al público o al medio ambiente. Si no se pueden evitar o reducir los impactos negativos, se debería considerar la posibilidad de compensación o restauración.

Los socios comerciales deben cumplir con todas las leyes relacionadas con el medio ambiente y la protección del medio ambiente. Deben comprometerse a realizar 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, en la medida de lo posible, en sus operaciones reciclando o reutilizando materiales de desecho de sus líneas de producción para minimizar los residuos enviados a los vertederos. Cuando el reciclaje y/o la reutilización no sea posible, los socios comerciales investigarán 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 realizar sus servicios de manera ambientalmente sustentable, anticipándose, 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 forma sistemática teniendo en cuenta los aspectos ambientales durante la planificación e implementación de las operaciones y los productos. El objetivo debe ser reducir integralmente 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 relativas al abastecimiento responsable y a los minerales en conflicto y realizar una determinación confiable del origen y la fuente de dichos metales y minerales.

## **2. Derechos humanos y entorno laboral**

### **2.1. Respeto a los derechos humanos y laborales**

Se espera que los socios comerciales defiendan y promuevan los derechos humanos en todas las facetas de sus operaciones y a lo largo de su cadena de valor. Los socios comerciales deben demostrar buena fe y respeto mutuo en sus tratos con sus empleados y sus representantes en el lugar de trabajo. Deben reconocer el derecho fundamental de los empleados a decidir si quieren o no ser representados por 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 a expresar sus opiniones y discutir temas libremente con sus gerentes.

Las prácticas de los socios comerciales deben basarse en estándares laborales reconocidos internacionalmente y tendrán en cuenta las costumbres y regulaciones aplicables de las distintas jurisdicciones en las que operan.

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

### **2.2. No discriminación**

Los socios comerciales deberán comprometerse con una cultura laboral inclusiva. Deben valorar y reconocer que todas las personas son únicas y deben ser respetadas por sus capacidades y puntos de vista individuales. Sólo el mérito, las calificaciones y otros criterios profesionales se utilizarán como base para las decisiones relacionadas con los empleados, tales como reclutamiento, capacitación, compensación y promoción. Al tomar tales decisiones, no se dará ninguna relevancia al género, la edad, la religión, la orientación sexual, la orientación política, el origen nacional o étnico u otras características similares del empleado.

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 ningún tipo de intimidación, acoso o represalia, directa o indirecta, física o verbal.

### **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

operen, los socios comerciales deben cumplir con las leyes nacionales y los estándares internacionales aplicables sobre requisitos de edad mínima.

Los socios comerciales, incluidas sus agencias de contratación, no participarán ni tolerarán ninguna forma de trabajo forzado, en servidumbre o ilegal, incluida la trata de personas y otras formas de esclavitud moderna. Deben proteger la dignidad humana en sus operaciones y prevenir toda forma de acoso, explotación y abuso sexual.

Ningún empleado estará obligado a pagar tarifas de reclutamiento ni a entregar documentos financieros o personales al iniciar su empleo ni en ningún momento durante el mismo.

## **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 tome todas las medidas posibles para prevenir tales sucesos y lesiones. Deben cumplir estrictamente las leyes nacionales aplicables en materia de salud y seguridad y las disposiciones de los convenios colectivos aplicables en materia de salud y seguridad.

Los socios comerciales deberán comprometerse con la seguridad de los procesos y aplicar sistemáticamente sistemas de gestión y controles para identificar y comprender los peligros potenciales para prevenir incidentes y lesiones.

## **2.5. Consumidores y usuarios finales**

Los socios comerciales deben proteger los derechos de los consumidores y usuarios finales proporcionando información clara, precisa y accesible sobre sus productos y servicios, incluidas las prácticas de abastecimiento y los estándares de seguridad. Las prácticas de marketing deben ser honestas y no engañosas, garantizando la transparencia en las comunicaciones.

La seguridad del consumidor es fundamental y se espera que los socios comerciales cumplan con los estándares de seguridad durante todo el ciclo de vida del producto, desde el diseño y la fabricación hasta la distribución.

# **3. Subproveedores y afiliados**

El Socio Comercial deberá garantizar que sus afiliados y sus propios socios comerciales se adhieran a este Código (o requisitos comparables). En este Código, una “afiliada” se refiere a una empresa que está controlada por el Socio Comercial, controla al Socio Comercial o está bajo control común con el Socio Comercial.



El Socio Comercial deberá evaluar y monitorear su cadena de suministro y, previa solicitud, recopilar información relevante para KWH sobre el cumplimiento de la cadena de suministro con este Código, como se establece a continuación.

## 4. Monitoreo, seguimiento y sanciones por incumplimiento

KWH alienta a sus socios comerciales a implementar y mantener sistemas y estándares de gestión y a designar representantes responsables de la empresa que garanticen el cumplimiento de todas las leyes y regulaciones aplicables, su contrato con KWH y este Código.

KWH espera la cooperación del Socio Comercial para verificar el cumplimiento, por ejemplo, completando autoevaluaciones e informes y otorgando a KWH (o un tercero seleccionado por KWH) acceso a las instalaciones e información relevantes para realizar auditorías en el sitio, incluidas entrevistas al personal relevante y acceso a documentación y registros precisos y completos.

Cuando sea pertinente, por ejemplo para cumplir con las obligaciones legales de KWH, KWH puede requerir informes periódicos del Socio Comercial sobre determinados temas, como los impactos ambientales del Socio Comercial, determinados productos químicos y sustancias peligrosas o los orígenes de determinadas materias primas o minerales en conflicto. KWH informará al Socio Comercial de dichos requisitos con antelación. El Socio Comercial deberá remediar sin demora cualquier incumplimiento identificado y evitar que dicho incumplimiento se repita en el futuro.

El socio comercial deberá garantizar que sus propios proveedores cumplan este Código (o requisitos comparables). El Socio Comercial deberá evaluar y monitorear su cadena de suministro y, previa solicitud, recopilar y enviar información relevante a KWH sobre el cumplimiento de este Código por parte de la cadena de suministro. El Socio Comercial deberá informar a KWH de cualquier violación de este Código que salga a la luz durante las auditorías y evaluaciones de sus subproveedores. KWH espera la plena cooperación del Proveedor si desea realizar auditorías in situ en los subproveedores del Socio Comercial.

El incumplimiento de este Código puede tener consecuencias negativas para la relación comercial del Socio Comercial con KWH. Si, en la opinión razonable de KWH, el Socio Comercial viola materialmente este Código o no logra remediar un incumplimiento del Código, entonces KWH tiene 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.



## 5. Denuncia de posibles faltas de conducta

Si un Socio Comercial tiene inquietudes de que algo en la relación con KWH no es consistente con este Código, deberá informar el asunto a KWH, por ejemplo, a su persona de contacto en KWH, a cualquier otra persona adecuada en la gerencia de KWH, a cualquier línea de denuncia de irregularidades que pueda estar disponible en la página web de la empresa KWH correspondiente o al sistema de denuncia confidencial de KWH Group, la Línea de Ética (los enlaces e instrucciones adicionales están disponibles en <https://www.kwhgroup.com/en/whistleblowing/spanish>). KWH espera que el socio comercial mantenga una política estricta contra las represalias hacia los denunciantes.

