

CÓDIGO DE CONDUCTA PARA DISTRIBUIDORES DE KONE



INTRODUCCIÓN

KONE quiere ser un colaborador comercial atractivo y busca relaciones fiables y justas con sus distribuidores para obtener un beneficio mutuo. KONE espera de sus distribuidores solvencia y mejora continua en calidad, control de costes, innovación y fiabilidad.

El Código de Conducta para distribuidores de KONE ("Código") hace referencia a los valores con los que KONE trabaja en todo el mundo. KONE espera que sus distribuidores cumplan con las exigencias del Código en sus relaciones con KONE, sus propios empleados, clientes, proveedores, así como con terceros, incluidos, entre otros, los funcionarios públicos.

1. CUMPLIMIENTO DE LA LEGISLACIÓN

El distribuidor deberá cumplir con todas las leyes y reglamentaciones, incluidas todas aquellas que se refieren al control de exportaciones, así como las sanciones o las restricciones al comercio internacional impuestas por Naciones Unidas, la Unión Europea u otros organismos nacionales gubernamentales.

El Código no sustituye los reglamentos ni las leyes aplicables y no debe prevalecer sobre ellos, pero sí que permite establecer las normas de comportamiento mínimas que debe seguirse el distribuidor. Si el distribuidor no pudiera cumplir con el Código a causa de ciertas leyes y ciertos reglamentos, deberá, dentro de lo razonable ceñirse al espíritu del Código.

Si las prácticas o las costumbres locales entran en contradicción con el Código, el distribuidor deberá cumplir con el Código.

2. CONDUCTA EMPRESARIAL

2.1 Conducta ética

El distribuidor deberá ceñirse, en todas sus operaciones, al Código ético y respetar los derechos humanos de acuerdo con el espíritu de las normas reconocidas internacionalmente.

2.2 Prohibición de prácticas corruptas

KONE espera que sus distribuidores tengan tolerancia cero respecto a los sobornos y la corrupción.

El distribuidor deberá garantizar que los directivos, los empleados y los terceros que actúen en su nombre no ofrezcan, prometan, den o acepten sobornos, no realicen ni acepten pagos deshonestos para conseguir nuevos negocios, retener los negocios existentes o conseguir otras ventajas deshonestas.

En concreto, el distribuidor no deberá estar involucrado en ninguna estructura de sobornos de ningún tipo ni ofrecer ningún incentivo a los empleados de KONE o a sus familias o amigos para obtener o retener algún negocio.

Los gestos de cortesía empresarial habituales y razonables, incluidos pequeños regalos y la hospitalidad de la empresa (como el ocio o las comidas de empresa), están permitidos siempre y cuando se realicen de acuerdo con la legislación aplicable.

No se aceptarán obsequios u ofertas de hospitalidad corporativa con el objeto de influir en la toma de decisiones del empleado. Por ello, el distribuidor debe moderarse a la hora de ofrecer gestos de cortesía empresarial a los empleados de KONE. Todos los gestos de cortesía empresarial deben ser moderados en su ámbito, valor y frecuencia. Nunca puede ofrecerse dinero en efectivo o regalos equivalentes, como tarjetas de regalo. El distribuidor no debe ofrecer ningún gesto de cortesía empresarial a los miembros de la familia del empleado de KONE.

2.3 Conflictos de intereses

El distribuidor debe evitar cualquier interacción con los empleados de KONE que pueda presentar un conflicto, o parecer que lo presenta, con el deber del empleado de actuar en beneficio de KONE. El distribuidor debe informar a KONE de todos los conflictos de interés o situaciones que pudieran ser consideradas como tal.

El distribuidor debe informar si uno de los empleados de KONE o alguno de sus familiares directos tiene interés material, financiero o de otro tipo con el distribuidor, dispone de un cargo directivo en la estructura laboral del distribuidor o trabaja para él.

2.4 Competencia justa

El distribuidor deberá competir de manera justa y de acuerdo con todas las leyes y reglamentaciones sobre competencia que sean de aplicación. Por ejemplo, el distribuidor no deberá llegar a ningún acuerdo con sus competidores para pactar los precios o adjudicar proyectos.

3. DERECHOS HUMANOS Y LABORALES

3.1 No a la discriminación

El distribuidor deberá tratar a sus empleados de manera justa e igualitaria. A la hora de contratar o ascender a sus empleados, el distribuidor no deberá discriminarlos por motivos de sexo, edad, religión, estado civil, orientación sexual, opinión política, origen nacional o étnico ni por otras características que no estén relacionadas con su formación o con los requisitos propios del trabajo.

3.2 Trabajo infantil o forzado

El distribuidor no deberá hacer uso de trabajos forzados o trabajo infantil en ninguna circunstancia ni contratar a subcontratistas o proveedores que recurran a esta forma de trabajo.

3.3 Respeto y dignidad

El distribuidor deberá tratar a sus empleados con dignidad y respeto y deberá asegurarse de que sus empleados disfruten de un entorno de trabajo sin ningún tipo de acoso. El distribuidor no deberá tolerar ningún tipo de acoso de sus empleados, ya sea directo, indirecto, físico o verbal.

3.4 Sueldos y beneficios

El distribuidor deberá asegurarse de que el salario que se paga a sus empleados cumpla con todas las leyes relativas a los salarios, incluidas las del salario mínimo, las horas extra y las prestaciones obligatorias.

3.5 Libertad de asociación

El distribuidor deberá respetar los derechos de sus empleados de asociarse libremente y negociar colectivamente de acuerdo con todas las leyes y reglamentaciones aplicables.

4. SALUD Y SEGURIDAD

El distribuidor deberá asegurarse que sus empleados tengan un entorno de trabajo seguro y saludable de acuerdo con todas las leyes y reglamentaciones aplicables.

El distribuidor deberá ofrecer a sus empleados la información sobre salud y seguridad, la formación y los equipos adecuados. El distribuidor también deberá disponer de programas de seguridad eficaces que cubran, como mínimo, la preparación en caso de emergencia y la exposición a sustancias químicas peligrosas. Los empleados del distribuidor no deberán estar bajo la influencia del alcohol ni de drogas ilegales mientras trabajen para KONE.

5. MEDIO AMBIENTE

El distribuidor deberá hacer todos los esfuerzos razonables para proteger el medio ambiente y reducir al mínimo el impacto negativo de sus actividades sobre el mismo.

El distribuidor deberá cumplir con todas las leyes y reglamentaciones medioambientales aplicables, así como con los requisitos de KONE, y deberá obtener, mantener y cumplir todos los permisos, licencias y registros medioambientales necesarios para realizar sus operaciones.

El distribuidor deberá supervisar, controlar y tratar adecuadamente las aguas residuales, las emisiones de aire y otros residuos generados durante sus operaciones.

En el evento de que las actividades del distribuidor tengan un impacto ambiental, el distribuidor abordará de forma sistemática y estructurada las responsabilidades ambientales, lo que incluye establecer un sistema de gestión ambiental apropiado, como el ISO 14001. El distribuidor deberá procurar reducir la huella de carbono de sus operaciones en la medida de lo posible mediante la mejora de la eficiencia energética, la obtención de energía renovable y la eliminación, reducción y reciclaje de residuos.

6. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y PUBLICIDAD

El distribuidor deberá cumplir con la legislación y los tratados internacionales aplicables sobre derechos de propiedad intelectual. El distribuidor no deberá infringir los derechos de propiedad intelectual de KONE ni de terceros.

7. SUPERVISIÓN

El distribuidor deberá supervisar de forma regular que cumple con las exigencias del Código.

El distribuidor deberá, si se le solicita, dar acceso a KONE a cualquier información y a todos los documentos pertinentes que sean necesarios para verificar el cumplimiento del Código. Además, KONE podrá, por sí misma o mediante un tercero auditor, inspeccionar las instalaciones del distribuidor que procedan para validar su cumplimiento del Código.

En caso de que el distribuidor, en la opinión razonable de KONE, infrinja gravemente el Código, KONE podrá poner fin a su relación mercantil con el distribuidor.

Si el distribuidor tiene serias dudas de que algún aspecto no se ciña al Código, deberá informar de ello a KONE. Animamos al distribuidor a hablar del asunto con los ejecutivos locales de KONE, pero también puede ponerse en contacto con el Departamento de Compliance de KONE en la dirección de correo electrónico compliance@kone.com.

8. APLICABILIDAD

Al aceptar trabajar con KONE, el distribuidor confirma que él y sus afiliados cumplen con el Código. En este Código, un “afiliado” corresponde a una empresa que el distribuidor controla, que controla al distribuidor o que está bajo control común con el distribuidor.

El distribuidor deberá también asegurar que sus proveedores, subcontratistas, consultores y colaboradores cumplan con los principios del Código.

Reconocido y aprobado

Lugar _____ Fecha _____

Nombre de la empresa _____

Firma _____

Número de Registro de la empresa _____