

CUSTOMER VALUE THROUGH INNOVATION



Política anticorrupción

Conexiones seguras



Válido desde junio de 2025

normagroup.com

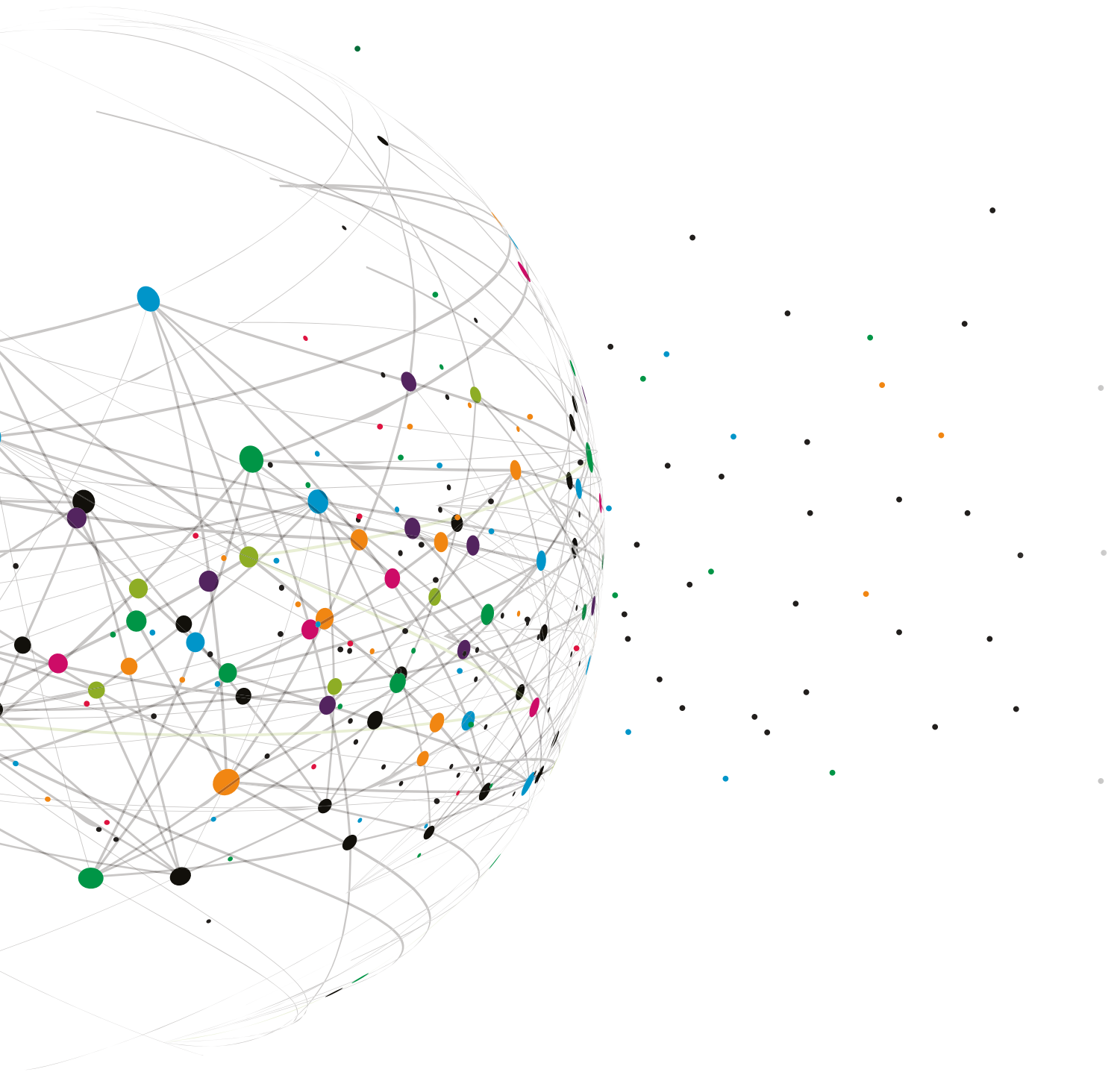


Tabla de contenido

1. Introducción	5
2. Descripción	6
3. Ofrecer y recibir ventajas personales	8
3.1. Ventajas prohibidas («luz roja»)	9
3.2. Ventajas que requieren aprobación previa («luz amarilla»)	10
3.3. Ventajas que no requieren aprobación previa («luz verde»)	10
4. Obligación de conservar documentos y conservación de documentos	12
5. Donaciones y patrocinios	13
6. Descuentos	14
7. Representantes externos	15
7.1. Proceso de revisión de la integridad.....	16
7.2. Acuerdos estándares.....	17
7.3. Supervisión de terceros.....	17
8. Empresas conjuntas, fusiones y adquisiciones, y otras combinaciones de negocios	18
8.1. Diligencia debida antes de la transacción según las normas anticorrupción.....	19
8.2. Requisitos de conformidad después de la transacción	19
9. Contacto	20
10. Revisión	21
11. Anexo A	22



1 Introducción

Estimado lector:

NORMA Group SE y sus filiales directas e indirectas (en adelante, «NORMA Group») se toman muy en serio sus obligaciones contra la corrupción según la legislación vigente. La corrupción fomenta la pobreza, el hambre, las enfermedades y los delitos; además, al impedir que las sociedades y los individuos alcancen todo su potencial, dificultan el desarrollo económico y social. También distorsiona el principio de legalidad y las prácticas de libre mercado en las que se basan tanto NORMA Group como otros buenos «ciudadanos corporativos».

La corrupción está prohibida en todo el mundo y puede acarrear graves consecuencias para todas las personas implicadas (condenas de cárcel, multas) y empresas (multas cuantiosas, inclusión en listas negras, prohibición de participar en licitaciones públicas, etc.). Asimismo, las investigaciones policiales sobre posibles casos de corrupción atraen normalmente una gran cobertura mediática, lo que puede causar graves daños para la reputación, incluso si las alegaciones resultan finalmente infundadas.

Para evitar estas consecuencias negativas, es extremadamente importante evitar incluso la apariencia de comportamiento corrupto. Esto es lo que NORMA Group espera de sus directivos, gerentes, empleados y contratistas. La mejor forma de evitar la corrupción es actuar siempre de manera transparente y utilizar un enfoque basado en el sentido común. No obstante, para facilitar la toma de decisiones en este sentido, esta Política anticorrupción identifica las conductas prohibidas y define con claridad qué ventajas están sujetas obligatoriamente a una aprobación previa.

Cualquier gerente, directivo o empleado que se descubra que ha participado en conductas prohibidas por las leyes anticorrupción vigentes o por esta Política anticorrupción se enfrentará a graves medidas disciplinarias, incluido su posible despido. Si tiene conocimiento de cualquier infracción de esta Política, debe informar de inmediato a su supervisor o a un miembro de la división de Conformidad. Usted, cualquier otro empleado y cualquier tercero pueden denunciar de forma anónima cualquier comportamiento indebido o sospechoso relacionado con NORMA Group utilizando el sistema de denuncias internas de NORMA Group.

Puede acceder al sistema de denuncias internas en:



<https://www.bkms-system.net/normagroup>

Dado que las denuncias internas a menudo resultan vitales para detectar comportamientos indebidos y tomar las medidas necesarias, una denuncia realizada de buena fe no acarreará nunca ninguna desventaja para la persona denunciante. La división de Conformidad se tomará muy en serio y realizará un seguimiento de todas las denuncias internas, y el denunciante recibirá una respuesta en un plazo máximo de tres meses.

Maintal, mayo de 2020

NORMA Group Compliance

2 Descripción

NORMA Group ha aprobado esta Política anticorrupción como una política complementaria del Código de conducta de NORMA Group. La Política anticorrupción se aplica a todos los empleados de NORMA Group (NORMA Group SE y a sus filiales directas e indirectas). Incluye requisitos vinculantes en relación con las ventajas ofrecidas a o por terceras partes (es decir, personas que no son empleados de NORMA Group).

En caso de que las leyes, reglas o costumbres locales sean más estrictas que esta Política anticorrupción, prevalecerán dichas leyes, reglas y costumbres locales. Si tiene dudas sobre si las leyes, normas y costumbres locales son más estrictas, consulte a un miembro de la división de Conformidad. Está estrictamente prohibido eludir o tratar de eludir las disposiciones de esta Política anticorrupción.

¿Qué es la corrupción?

La corrupción, en el sentido más amplio, significa

- ofrecer ventajas personales a un agente público o al representante/empleador de un socio de negocio;
- influir en esta persona en términos de sus obligaciones hacia su empleador/autoridad para favorecer a la persona que ofrece la ventaja.

Una «ventaja personal» puede ser cualquier cosa de valor para la persona que la recibe. Puede tratarse de dinero, pero también existen riesgos relacionados con ventajas «habituales», como regalos e invitaciones, por ejemplo, si dichas ventajas son muy caras o inapropiadas.

Dado que NORMA Group opera en varios países con situaciones económicas muy diferentes, no existen referencias universales sobre las ventajas personales. No obstante, existen otros criterios que pueden ayudar a evitar la impresión de un comportamiento corrupto. A continuación, encontrará los denominados problemas

de «bandera roja», situaciones que deben evitarse en todo momento, además de los problemas de «bandera amarilla», que requieren de aprobación previa por parte de la división de Conformidad. Tenga en cuenta que la realidad no siempre es «blanco o negro». Por lo tanto, las situaciones descritas también deben considerarse como puntos de orientación y esperamos que evalúe cada situación de manera independiente y que no tolere ninguna elusión voluntaria o indebida.

Deben adoptarse precauciones especiales en relación con las interacciones con agentes públicos. Las leyes anticorrupción son muy estrictas con ofrecer/prometer ventajas personales a agentes públicos. En general, es mejor abstenerse totalmente de ofrecer ventajas personales a agentes públicos para evitar riesgos de corrupción. Por lo tanto, está estrictamente prohibido ofrecer/prometer ventajas personales a agentes públicos sin la aprobación previa de la división de Conformidad.

¿Qué es un «agente público»?

En resumen, un agente público es una persona que ejerce funciones públicas. No se limita a los funcionarios públicos, sino que también puede incluir a representantes de empresas de propiedad estatal o privatizadas que realicen funciones de interés público (como suministro de agua o gestión de residuos).

Además, en algunos países, los representantes de compañías eléctricas o empresas de propiedad estatal que operen en los sectores de petróleo y gas pueden considerarse agentes públicos según la legislación local.

Observación: dado que el término «agente público» se define en términos muy generales, debemos ser especialmente cuidadosos. En muchos casos, los representantes del cliente pueden ser agentes públicos. Si tiene dudas al respecto, póngase siempre en contacto con un miembro de la división de Conformidad antes de ofrecer cualquier ventaja personal.



3 Ofrecer y recibir ventajas personales

En relación con las ventajas personales antes mencionadas

- que los gerentes, representantes o empleados de NORMA Group pueden ofrecer/prometer tales ventajas a terceras partes o
- que pueden ser ofrecidas/recibidas por gerentes, representantes o empleados de NORMA Group, es necesario tener en cuenta las siguientes categorías.

VENTAJAS QUE NO REQUIEREN APROBACIÓN	VENTAJAS QUE REQUIEREN APROBACIÓN PREVIA	VENTAJAS PROHIBIDAS
<ul style="list-style-type: none"> ■ La ventaja no está prohibida ■ La ventaja no requiere aprobación previa 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Relacionadas directa o indirectamente con agentes públicos ■ El valor de la invitación supera el umbral de valor local ¹ ■ El valor del regalo supera el umbral de valor local ² ■ El valor total de las ventajas supera el umbral de valor anual local ³ ■ Relacionadas con los resultados de una licitación 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Solicitadas activamente ■ Retribución o recompensa («quid pro quo») ■ Ventajas en efectivo o equivalentes a efectivo (por ejemplo, cupón) ■ Pagos de facilitación ■ No transparente ■ Naturaleza, valor, finalidad o circunstancias inadecuados ■ Ofrecida/recibida en estrecha conexión temporal con la conclusión de contratos ■ Infringe las leyes vigentes que prohíben expresamente determinadas ventajas personales

Umbral de valor

Los umbrales de valor locales aplicables se basan en la paridad del poder adquisitivo. Debe respetar los umbrales de valor actuales y aplicables. Es imprescindible tener siempre en cuenta el país del receptor de la ventaja para seleccionar el valor local aplicable. Los umbrales de valor válidos se actualizan anualmente y se incluyen en el Anexo A de esta Política en su versión vigente. También pueden consultarse en las páginas de la intranet de NORMA Group (Our Company/Compliance).

¹ Consulte el Anexo A o revise el umbral de valor aplicable en la intranet de NORMA Group (Our Company/Compliance).

² Consulte la nota al pie 1.

³ Consulte la nota al pie 1.

3.1. VENTAJAS PROHIBIDAS («LUZ ROJA»)

Con independencia de las circunstancias específicas, los siguientes casos de ofrecer o recibir ventajas personales están estrictamente prohibidos en general, ya que entrañan un alto riesgo de comportamiento corrupto:

- Ofrecer o aceptar una ventaja si el receptor **la ha solicitado/exigido expresamente**.
- Ofrecer o aceptar una ventaja si espera recibir algo a cambio («**quid pro quo**»).
- Ofrecer o aceptar una ventaja económica, incluido **efectivo** (o equivalentes al efectivo, como cupones), transferencias bancarias, préstamos sin intereses o préstamos con intereses inferiores a los estándares en el mercado, acciones, opciones sobre acciones, etc. sin autorización apropiada.
- Realizar **pagos de facilitación**.
- Ofrecer o aceptar una ventaja **de manera secreta (no transparente)**, en particular cuando se utilice una dirección o correo electrónico privado para ofrecer la ventaja. Le recomendamos que solicite la participación del responsable o supervisor del receptor si ofrece una ventaja.
- Ofrecer o aceptar una ventaja cuando la **naturaleza o valor de la ventaja no sea razonable** ni apropiado para la ocasión, así como para la posición y las circunstancias del receptor. En particular:
 - Invitaciones a clubes nocturnos, casinos u otros entretenimientos para adultos; y
 - Ventajas que se ofrezcan con tanta frecuencia que su ofrecimiento o aceptación pueda considerarse inaceptable.
- Ofrecer o aceptar una ventaja personal en **estrecha conexión temporal con decisiones de negocio importantes**, como la firma de un contrato, la adjudicación de un pedido, etc.
- Ofrecer o aceptar cualquier ventaja que esté **expresamente prohibida** por las leyes vigentes y otras disposiciones.

¿Qué es un pago de facilitación?

Un pequeño soborno, también llamado pago de «facilitación», «agilización» o «engrase», realizado para obtener o acelerar la realización de una acción rutinaria o necesaria a la que el pagador tiene derecho legal o de otro tipo.

Los pagos de facilitación son pagos realizados a agentes públicos con el objetivo de agilizar los procedimientos. No necesitan estar relacionados con un comportamiento indebido del agente público.



3.2. VENTAJAS QUE REQUIEREN APROBACIÓN PREVIA («LUZ AMARILLA»)

Siempre que la conducta no esté prohibida según la sección 3.1., las siguientes ventajas solo podrán ofrecerse o aceptarse con la aprobación previa de la división de Conformidad.

- Cualquier ventaja ofrecida a un agente público o una persona relacionada con un agente público (por ejemplo, amigos o familiares cercanos). Esto puede incluir también ventajas poco habituales, como ofrecer un contrato laboral al agente público o a una persona relacionada con el agente público.
- Cualquier ventaja (incluidos regalos e invitaciones) ofrecida a un tercero que **haya tratado, trate o pueda tratar con agentes públicos** en relación con los negocios de NORMA Group.
- Una invitación cuyo valor **supere el umbral de valor apropiado en el país del receptor por invitado**⁴.
- Un regalo cuyo valor **supere el umbral de valor apropiado en el país del receptor**⁵.
- Cualquier ventaja ofrecida por un empleado a un tercero, si el valor total combinado de las ventajas ofrecidas a dicho tercero en los últimos 12 meses **supera el valor anual apropiado en el país del receptor**⁶.
- Cualquier ventaja aceptada por un empleado de un tercero, si el valor total combinado de las ventajas aceptadas por el empleado en los últimos 12 meses **supera el valor anual apropiado en el país del receptor**⁷.
- Ofrecer o aceptar una ventaja relacionada con **los resultados de una licitación**.

Solicitar una aprobación

Para solicitar una aprobación, debe utilizarse la herramienta «Compliance Approval Tool» en la intranet de NORMA Group (Our Company/Compliance).

Observación:

En caso de que no sea posible solicitar la aprobación antes de ofrecer o recibir la ventaja, el empleado relevante deberá informar al miembro responsable de la división de Conformidad sin demoras injustificadas después de haber ofrecido o aceptado la ventaja.

Para la documentación y notificación, debe utilizarse la herramienta «Compliance Approval Tool» en la intranet de NORMA Group (Our Company/Compliance).

No estará permitido el reembolso de los costes incurridos si ofrecer o aceptar la ventaja está prohibido según la sección 3.1.

3.3. VENTAJAS QUE NO REQUIEREN APROBACIÓN PREVIA («LUZ VERDE»)

No se necesita una aprobación previa si

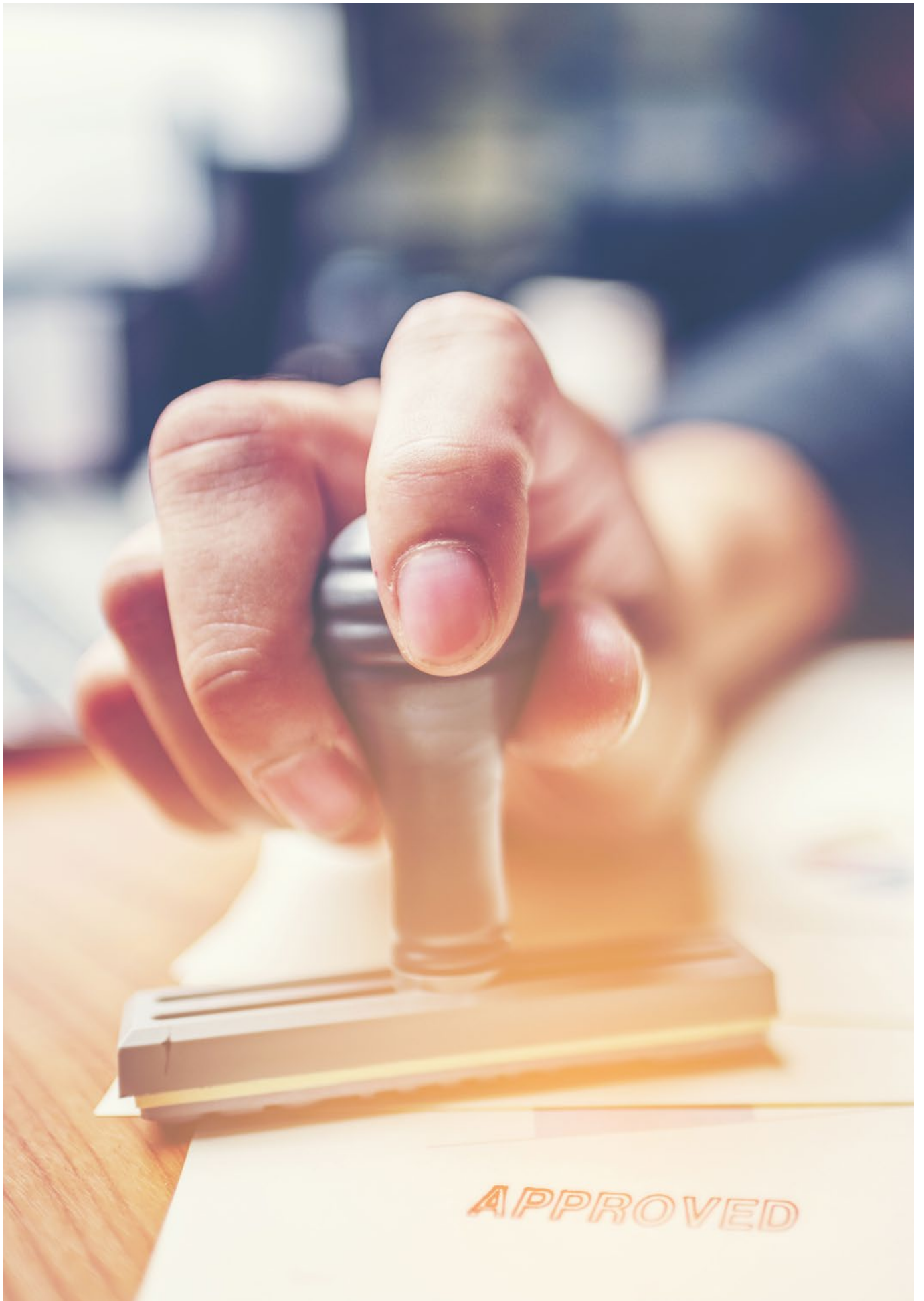
- ofrecer o aceptar la ventaja no está prohibido según la sección 3.1; y si
- la ventaja no requiere aprobación previa según la sección 3.2.

⁴ Debe respetar los umbrales de valor actuales y aplicables. Es imprescindible tener siempre en cuenta el país del receptor de la ventaja para seleccionar el umbral de valor local aplicable. Los umbrales de valor se actualizan con periodicidad anual y se incluyen en el Anexo A de esta Política en su versión vigente. También pueden consultarse en las páginas de la intranet de NORMA Group (Our Company/Compliance).

⁵ Consulte la nota al pie 4.

⁶ Consulte la nota al pie 4.

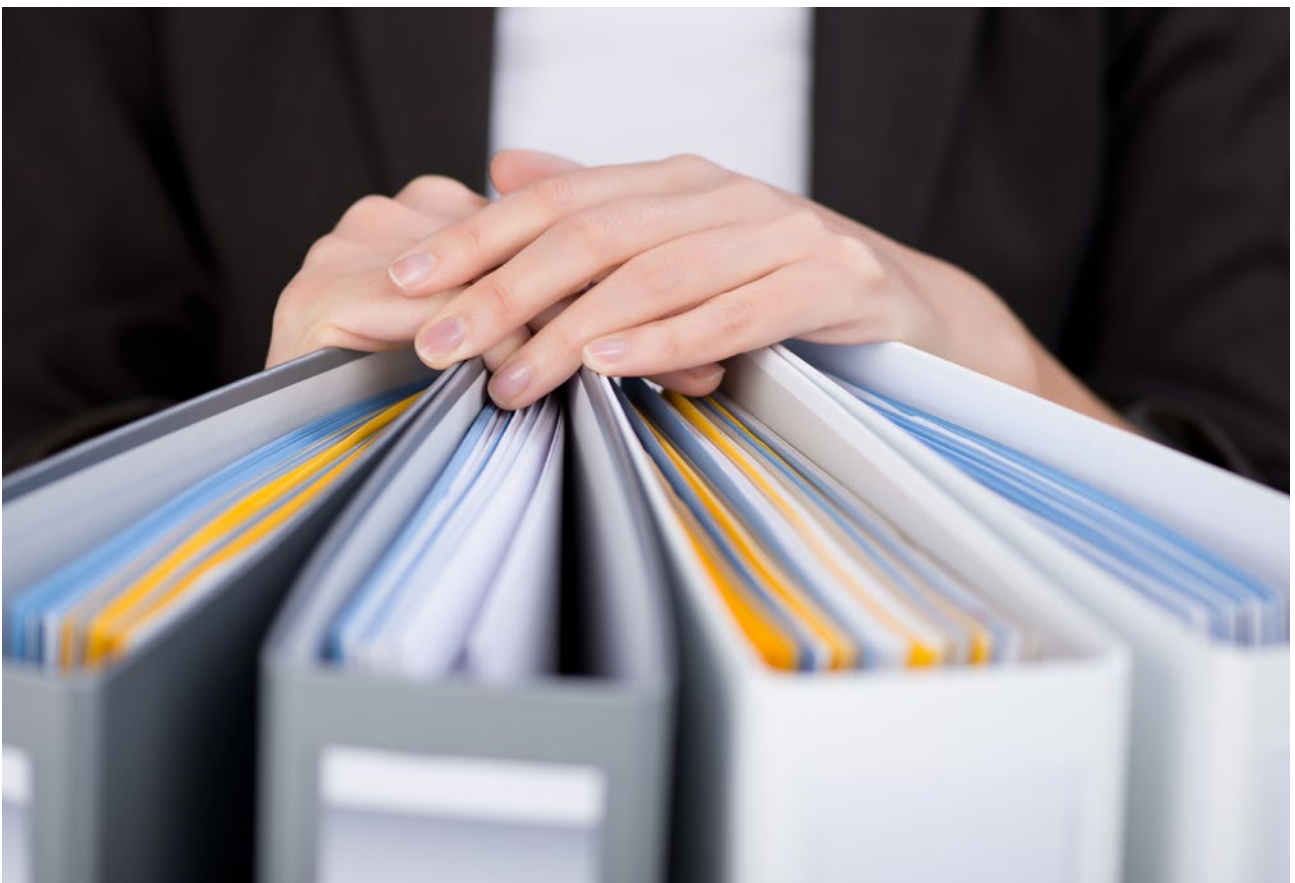
⁷ Consulte la nota al pie 4.



4 Obligación de conservar documentos y conservación de documentos

Es esencial una documentación apropiada para luchar contra la corrupción. Disuade de futuras prácticas corruptas y ayuda a investigar conductas corruptas anteriores.

Debe documentar debidamente y registrar con precisión en los libros y registros de NORMA Group cualquier ventaja que requiera aprobación previa (sección 3.2.) o que no requiera aprobación previa (sección 3.3.) que desee ofrecer o recibir. Informe cuanto antes a su contacto de Conformidad en caso de que requiera aprobación. Para la documentación y notificación, debe utilizar la herramienta «Compliance Approval Tool ⁸». La documentación apropiada puede estar sujeta a una revisión sin previo aviso por parte de la división de Conformidad.



⁸ Consulte la página de Conformidad en la intranet (Our Company/Compliance).

5 Donaciones y patrocinios

Como miembro responsable de la sociedad, NORMA Group apoya la realización de donaciones a organizaciones benéficas y sin ánimo de lucro y el patrocinio de eventos.



¿Qué es una «donación»?

La entrega voluntaria de, por ejemplo, dinero, bienes o servicios para fines benéficos a organizaciones benéficas sin ánimo de lucro, que se realiza sin obligaciones legales y que se entrega sin esperar una retribución ni recompensa.

Las donaciones también pueden incluir servicios o productos sin recibir a cambio una retribución por su importe completo (por ejemplo, prestar un servicio a una organización social por un precio reducido).

¿Qué significa «patrocinio»?

El patrocinio de personas, un grupo de personas, organizaciones o eventos que se realiza porque se espera recibir a cambio una retribución en términos de marketing.

Las siguientes normas se aplican a cualquier actividad de donaciones y patrocinios de NORMA Group:

Las donaciones y patrocinios **siempre requieren aprobación previa** de un miembro de la división de Conformidad de NORMA Group.

Debe utilizarse la herramienta **«Compliance Approval Tool»** para la aprobación.

Todas las donaciones y patrocinios deben realizarse de manera transparente. Esto significa que debe aclararse la identidad del receptor y el uso previsto de la donación o patrocinio. Asimismo, debe justificarse y documentarse la razón y finalidad de la donación o patrocinio.

Las siguientes donaciones o patrocinios están prohibidas:

- Donaciones a o patrocinios de políticos, partidos políticos u organizaciones políticas;
- Donaciones a organizaciones con fines de lucro; y
- Donaciones a organizaciones cuyos objetivos no sean compatibles con los principios corporativos de NORMA Group o que puedan ocasionar daños a NORMA Group.

⁹ Consulte la página de Conformidad en la intranet (Our Company/Compliance).

6 Descuentos

Los descuentos poco transparentes o incomprensibles pueden crear situaciones sospechosas de corrupción, ya que los márgenes creados con descuentos indebidos podrían utilizarse, en teoría, como sobornos.

Por lo tanto, solo deben ofrecerse sobornos basados en hechos comprensibles, definidos previamente y documentados, por ejemplo el volumen de bienes adquiridos, pagos puntuales u objetivos de ventas comprensibles y documentados de manera transparente.



7 Representantes externos

Las leyes anticorrupción y esta Política cubren no solo los pagos realizados por NORMA Group y nuestros empleados, sino también por representantes externos.

¿Qué es un «representante externo»?

Todos los socios de negocio

- que prestan servicios relacionados con la venta de productos de NORMA Group y
- reciben salarios, retribuciones, recompensas, comisiones de búsqueda u otra remuneración similar de NORMA Group.

Esto incluye, por ejemplo, agentes, grupos de presión, intermediarios, representantes comerciales, asesores comerciales, consultores comerciales, integradores de sistemas, etc. Esto no incluye a los socios de negocio que solo adquieren productos a NORMA Group y pagan un precio (como distribuidores, revendedores, clientes y contratistas).

Identificación de representantes externos

Una manera fácil es analizar las obligaciones contractuales de NORMA Group para con el socio de negocio. Si NORMA Group solo suministra productos y recibe un precio a cambio, el socio de negocio no se considera un «representante externo».

Sin embargo, si el socio de negocio participa en las actividades comerciales de NORMA Group y recibe algo que no sean productos de NORMA Group, especialmente si recibe dinero, se considera un representante externo relevante.

Si no está seguro de si un socio de negocio podría ser un representante externo, contacte con un miembro del departamento de Conformidad.

NORMA Group puede enfrentarse a responsabilidades por pagos indebidos realizados por representantes

externos en nombre de NORMA Group. Por consiguiente, NORMA Group exige a los representantes externos que se comporten según las normas éticas más estrictas y de acuerdo con todas las leyes vigentes.

NORMA Group espera que investigue cuando las circunstancias indiquen que un representante externo haya actuado o pueda actuar de forma ilícita. No ignore los indicios que señalen que puedan realizarse o haberse realizado pagos indebidos. Informe siempre de sus sospechas a su supervisor o a la división de Conformidad.

Deben respetarse en todo momento los siguientes principios en relación con representantes externos:

- No eluda las políticas y procedimientos de NORMA Group utilizando a un representante externo para hacer algo que no estaría permitido para el propio NORMA Group. Un representante externo puede pensar que como empresa o individuo local, tiene mayor libertad para «jugar según las reglas locales».
- Los gastos y otros pagos realizados a representantes externos deben reflejarse debidamente en los libros de contabilidad, registros y estados financieros de NORMA Group y no deberán dividirse ni camuflarse en modo alguno.
- No podrán realizarse pagos a representantes externos en efectivo, a terceras partes ni en cuentas bancarias que no estén a nombre del representante externo relevante, ni en cuentas fuera del país donde se realice el negocio correspondiente o donde el representante externo relevante tenga su lugar de negocio principal.

Para reducir la probabilidad de que un representante externo realice actividades ilegales o inadecuadas en nombre de NORMA Group, incluido el pago de sobornos, se aplican las siguientes normas.

7.1. PROCESO DE REVISIÓN DE INTEGRIDAD

NORMA Group lleva a cabo un proceso de revisión de integridad para contratar a cualquier nuevo representante externo y en relación con aquellos representantes externos que no hayan obtenido una certificación externa¹⁰ en los tres años anteriores.

Si se encarga de solicitar la retención del representante externo o la relación comercial con un representante externo existente, es responsable de

- consultar al departamento de compras;
- solicitar una aprobación realizando una investigación de antecedentes y completando la información solicitada en el proceso de aprobación para los representantes externos en la herramienta «Compliance Approval Tool»¹¹ y
- determinar si existen indicios de corrupción, como los siguientes ejemplos:
 - Un agente público recomienda a una persona o compañía específica para actuar como representante externo.
 - Un posible representante externo se niega a certificar que no realizará acciones que promuevan cualquier pago indebido.
 - Un posible representante externo tiene un historial de pago de sobornos.
 - Un posible representante externo exige que los pagos se realicen en efectivo.
 - Un posible representante externo exige que los pagos se realicen a través de una tercera parte o de una cuenta bancaria en otro país, o exige arreglos financieros poco habituales sin una explicación razonable.
 - Un posible representante externo no aparece en los directorios de empresas habituales o resulta desconocido para personas que conocen el sector.
 - Una investigación de antecedentes de los directivos de un posible representante externo revela indicios o denuncias de actividades sospechosas o un historial de incumplimiento de las leyes o normas vigentes.
- Durante las negociaciones, a una contraparte parece no importar el precio que paga por los productos de NORMA Group o no actúa de manera comercialmente razonable.
- Debe completarse la lista de comprobación de diligencia debida para representantes externos en la herramienta «Compliance Approval Tool»¹² de NORMA Group en relación con todos los representantes externos y enviarse para ser revisada y aprobada por la división de Conformidad, así como cualquier resultado relacionado con los indicios antes mencionados.

El miembro responsable de la división de Conformidad supervisará la evaluación de cada representante externo propuesto. Si, tras la revisión de los materiales, este representante de Conformidad determina que no se han solucionado debidamente algunas dudas relacionadas con posibles riesgos de conformidad, puede ser necesario tomar medidas adicionales, como solicitar más información al representante externo, contratar a un proveedor de servicios de diligencia debida para que realice una revisión del representante externo, o cualquier otra medida que se considere razonable.

Además del proceso de revisión de integridad, debe analizar si se observa alguno de los indicios antes mencionados en relación con el posible representante externo y comunicar de inmediato cualquier sospecha a la división de Conformidad de NORMA Group.

¹⁰. Consulte la página de Conformidad en la intranet (Our Company/Compliance).

¹¹. Consulte la nota al pie 10.

¹². Consulte la nota al pie 10.



7.2. ACUERDOS ESTÁNDARES

Para iniciar relaciones comerciales con representantes externos, después de haber realizado debidamente el proceso de revisión de integridad según la sección 7.1, todos los representantes externos deben firmar un acuerdo estándar de NORMA Group para representantes externos, que incluye representantes y garantías anticorrupción, derechos de auditoría y derechos de rescisión por infracciones de las leyes anticorrupción vigentes. Contacte con su representante de Conformidad para obtener las plantillas correspondientes antes de formalizar cualquier acuerdo con representantes externos.

7.3. SUPERVISIÓN DE TERCEROS

Para reducir el riesgo de corrupción que presentan los representantes externos, si ha solicitado la retención de un representante externo o si participa en la gestión o compensación de dichos representantes externos, debe supervisar y revisar estrechamente las actividades y gastos, incluido el reembolso de gastos de cualquier representante externo relevante. Cualquier caso de posibles comportamientos poco éticos o ilegales por parte de un representante externo que descubra o del que sospeche debe ser comunicado de inmediato a la división de Conformidad.

8 Empresas conjuntas, fusiones y adquisiciones, y otras combinaciones de negocios



En caso de que NORMA Group se proponga participar en empresas conjuntas, fusiones, adquisiciones u otras combinaciones de negocios, deben tomarse medidas anticorrupción adicionales, ya que la conducta anterior y futura del socio de la empresa conjunta o del objetivo de la adquisición podría dar lugar a posibles responsabilidades de NORMA Group.

En relación a los socios de empresas conjuntas, NORMA Group debe tomar medidas razonables para asegurarse de que ni la empresa conjunta ni el socio de esta hayan realizado, realicen ni realizarán pagos indebidos que podrían infringir las normas anticorrupción. Al igual que los representantes externos, una empresa conjunta y sus socios pueden exponer a NORMA Group debido a su comportamiento inadecuado.

NORMA Group también puede fusionarse, adquirir o participar en otras combinaciones de negocios junto a empresas con operaciones internacionales. En este contexto, NORMA Group puede enfrentarse a responsabilidades en virtud de las leyes anticorrupción vigentes por ventajas inapropiadas o actos de la otra compañía que se hayan producido antes de la fusión, adquisición o combinación de negocios, así como por cualquier infracción actual de las normas anticorrupción. En relación con estos tipos de transacciones, la Política anticorrupción de NORMA Group incluye dos elementos.

8.1. DILIGENCIA DEBIDA ANTES DE LA TRANSACCIÓN SEGÚN LAS NORMAS ANTICORRUPCIÓN

NORMA Group lleva a cabo un proceso de evaluación y diligencia debida antes de participar en cualquier empresa conjunta, fusión, adquisición y otras combinaciones de negocios. Si se encarga de proponer, seleccionar o completar dicha transacción, debe seguir este proceso para obtener información sobre la contraparte y los riesgos de corrupción que implica cualquier transacción con dicha parte. Al igual que el proceso de diligencia

debida para representantes externos, deben investigarse y resolverse todos los indicios de corrupción observados durante el proceso de diligencia debida antes de proceder a realizar la transacción. Deben incluirse representaciones, garantías y cláusulas anticorrupción en la documentación de cualquier transacción, según sea apropiado.

8.2. REQUISITOS DE CONFORMIDAD DESPUÉS DE LA TRANSACCIÓN

Después de realizarse la transacción, NORMA Group tiene responsabilidades relacionadas con la conformidad en términos de la empresa conjunta o compañía adquirida, que incluyen la introducción e implementación del programa de conformidad de NORMA Group (incluido su Código de conducta, esta Política anticorrupción y todas las políticas y procedimientos relacionados) en todas las compañías adquiridas. Para las empresas conjuntas, NORMA Group debe tomar las medidas

razonables, en función del nivel de participación y control que ejerce NORMA Group, para asegurarse de que se implemente un programa de conformidad, que incluya el cumplimiento de la legislación anticorrupción, al constituir la empresa conjunta. En relación con el socio de la empresa conjunta, NORMA Group debe supervisar su comportamiento después de la transacción para asegurarse de que no realice ninguna actividad inadecuada en nombre de la empresa conjunta.



9 Contacto

Si tiene cualquier duda relacionada con la conformidad o con esta Política anticorrupción, contacte con la división de Conformidad de NORMA Group o con cualquiera de sus miembros.

Chief Compliance Officer/Dir. Integrity

Dr. Gisa Ortwein

Edisonstr. 4

63477 Maintal

Alemania

Teléfono: +49618161027611

E-mail: gisa.ortwein@normagroup.com

Puede encontrar los datos de contacto de todos los miembros de la división de Conformidad de NORMA Group en la intranet (Our Company/Compliance).



10 Revisión

Esta Política anticorrupción está sujeta a revisiones periódicas por la división de Conformidad de NORMA Group y puede modificarse debido a cambios en la normativa vigente o en el negocio de NORMA Group. Por lo tanto, debe asegurarse de utilizar la versión más actualizada, que puede encontrar en:

<https://www.normagroup.com/Compliance>



Annex A

Country	LOCAL VALUE THRESHOLDS FOR GIFTS & INVITATIONS					
	Invitations		Gifts		Per-Year Value	
	[EUR]	Local Currency	[EUR]	Local Currency	[EUR]	Local Currency
Australia	85,00 EUR	145,00 AUD	40,00 EUR	70,00 AUD	245,00 EUR	405,00 AUD
Brazil	25,00 EUR	140,00 BRL	10,00 EUR	70,00 BRL	70,00 EUR	400,00 BRL
China	30,00 EUR	240,00 CNY	15,00 EUR	120,00 CNY	85,00 EUR	675,00 CNY
Czech Republic	65,00 EUR	1.675,00 CZK	30,00 EUR	835,00 CZK	190,00 EUR	4.655,00 CZK
France	75,00 EUR	75,00 EUR	35,00 EUR	35,00 EUR	220,00 EUR	220,00 EUR
Germany	90,00 EUR	90,00 EUR	45,00 EUR	45,00 EUR	250,00 EUR	250,00 EUR
India	10,00 EUR	1.175,00 INR	5,00 EUR	585,00 INR	35,00 EUR	3.275,00 INR
Italy	75,00 EUR	75,00 EUR	35,00 EUR	35,00 EUR	210,00 EUR	210,00 EUR
Japan	65,00 EUR	9.895,00 JPY	30,00 EUR	4.945,00 JPY	180,00 EUR	27.495,00 JPY
Korea (South)	60,00 EUR	90.320,00 KRW	30,00 EUR	45.160,00 KRW	175,00 EUR	250.890,00 KRW
Malaysia	45,00 EUR	235,00 MYR	20,00 EUR	115,00 MYR	130,00 EUR	660,00 MYR
Mexico	30,00 EUR	635,00 MXN	15,00 EUR	315,00 MXN	90,00 EUR	1.770,00 MXN
Netherlands	100,00 EUR	100,00 EUR	50,00 EUR	50,00 EUR	280,00 EUR	280,00 EUR
Poland	60,00 EUR	290,00 PLN	30,00 EUR	145,00 PLN	175,00 EUR	810,00 PLN
Portugal	60,00 EUR	60,00 EUR	30,00 EUR	30,00 EUR	175,00 EUR	175,00 EUR
Russia						
Serbia	35,00 EUR	4.165,00 RSD	15,00 EUR	2.080,00 RSD	95,00 EUR	11.580,00 RSD
Singapore	180,00 EUR	265,00 SGD	90,00 EUR	130,00 SGD	510,00 EUR	740,00 SGD
Spain	65,00 EUR	65,00 EUR	30,00 EUR	30,00 EUR	190,00 EUR	190,00 EUR
Sweden	90,00 EUR	1.045,00 SEK	45,00 EUR	520,00 SEK	250,00 EUR	2.900,00 SEK
Switzerland	120,00 EUR	115,00 CHF	60,00 EUR	55,00 CHF	335,00 EUR	325,00 CHF
Thailand	30,00 EUR	1.140,00 THB	15,00 EUR	570,00 THB	80,00 EUR	3.175,00 THB
Turkey	55,00 EUR	1.470,00 TRY	25,00 EUR	735,00 TRY	155,00 EUR	4.085,00 TRY
United Kingdom	75,00 EUR	65,00 GBP	35,00 EUR	30,00 GBP	210,00 EUR	180,00 GBP
United States	105,00 EUR	110,00 USD	50,00 EUR	55,00 USD	290,00 EUR	315,00 USD

Última actualización: 20.01.2025.

Los límites de valor para cada país se han calculado en función del PNB per cápita (basado en la paridad de poder adquisitivo, PPA).

Debido a las elevadas disparidades de ingresos en la India, existe una gran diferencia de nivel de vida entre la población rural y urbana. Por lo tanto, para determinar los límites de valor aplicables en la India, se utiliza el criterio «factor de conversión de PPA (PIB) al cociente de tipo de cambio del mercado» para calcular los límites de valor específicos para el país.

Fuente de la información del tipo de cambio: Banco Mundial, www.x-rates.com (Polonia).





3-IZ-3-200814-SE



CUSTOMER VALUE THROUGH INNOVATION

normagroup.com