

POLÍTICA DE COMPLIANCE COMERCIAL

Fecha de vigencia: 1 de junio de 2026

Propietario		Legal, Fiscalidad y Compliance del Grupo	
Responsable		Hein de Groot / Marieke Coumans	
Versión	Fecha	Analizado por:	Aprobado por: Junta Directiva de RTG
1.0	01-06-2026		28-05-2026

ÍNDICE

1. Propósito.....	3
2. Alcance	3
3. Titularidad, revisión y aprobación.....	<u>43</u>
4. Quién debe cumplir con esta Política	4
5. Definiciones	4
6. Responsabilidades.....	5
7. Pagos de facilitación y sobornos.....	6
8. Regalos, hospitalidad y gastos.....	6
9. Reuniones con funcionarios gubernamentales.....	7
10. Leyes de competencia.....	<u>87</u>
11. Conductas prohibidas	<u>98</u>
12. Diligencia debida sobre terceros:.....	9
13. Registro	<u>109</u>
14. Cómo plantear una preocupación	10
15. Formación y comunicación	<u>1140</u>
16. Disposición general	<u>1140</u>

1. Propósito

1.1 Royal Terberg Group ("RTG") está comprometido a llevar a cabo sus negocios de forma ética, responsable y en pleno cumplimiento de las leyes aplicables contra la corrupción, el soborno, la competencia, las sanciones y los controles comerciales. RTG promueve una cultura de integridad y transparencia a través de los principios establecidos en su Código de Conducta (el 'Código'). Se espera que todas las personas de RTG actúen con honestidad, justicia y conforme al Código y las leyes aplicables.

1.2 El propósito de esta Política es:

- (a) exponer la posición de tolerancia cero de RTG respecto al soborno y la corrupción.
- (b) exponer nuestro compromiso de operar conforme a las prácticas comerciales justas y conforme a las leyes de competencia;
- (c) establecer que RTG actúa en cumplimiento de sanciones internacionales y regulaciones de control de exportación;
- (d) proporcionar orientación clara sobre el reconocimiento, prevención, detección e informe de conductas inapropiadas; y
- (e) garantizar que todas las actividades del RTG se lleven a cabo en cumplimiento de las leyes internacionales aplicables, incluyendo la Ley de Sobornos del Reino Unido, la Ley de Prácticas Corruptas Extranjeras de EE. UU. (FCPA), el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y los reglamentos de sanciones y controles de exportación promulgados por las Naciones Unidas, la Unión Europea, Estados Unidos y el Reino Unido.

2. Alcance

2.1 Esta Política se aplica a:

- (a) todos los empleados, directores, directivos, administradores y personal temporal de RTG;
- (b) consultores, contratistas, intermediarios, agentes y cualquier otro tercero que actúe en nombre de RTG; y
- (c) todas las entidades legales de RTG en todo el mundo, incluidas las filiales.

2.2 RTG anima a las empresas afiliadas, empresas conjuntas y entidades en las que RTG posee participación accionaria a adoptar esta Política o un estándar equivalente.

3. Titularidad, revisión y aprobación

3.1 Group Legal, Tax & Compliance es el propietario de esta Política y es responsable de:

- (a) Revisar su efectividad y actualizar la Política según sea necesario; y
- (b) asegurar su implementación.

3.2 El Consejo de Administración de RTG aprueba esta Política y cualquier enmienda relevante.

4. Quién debe cumplir con esta Política

4.1 Todas las "personas de RTG" – según se define en la sección 2. – debe leer, comprender y cumplir con esta Política. El incumplimiento puede conllevar acciones disciplinarias, incluyendo la terminación del contrato o del empleo.

5. Definiciones

Soborno es ofrecer, prometer, dar, solicitar o aceptar cualquier cosa de valor para influir indebidamente en las acciones de otra persona. Es un delito penal que puede conllevar prisión y/o multa. Las organizaciones que no prevengan el soborno pueden enfrentarse a una multa ilimitada, exclusión de la licitación de contratos públicos y daños a su reputación.

Leyes de competencia, también conocido como leyes antimonopolio, son regulaciones diseñadas para garantizar la competencia justa en los mercados evitando prácticas anticompetitivas como la fijación de precios, los monopolios y el abuso de dominio del mercado, beneficiando en última instancia a los consumidores mediante mejores precios, calidad e innovación, y promoviendo el crecimiento económico general.

La corrupción es cualquier comportamiento deshonesto, poco ético o ilegal que constituya el abuso de poder o posición en la que se confía que implica una ventaja indebida con un funcionario del Gobierno (corrupción pública) u otra persona (corrupción privada) para beneficio privado o personal.

La Due Diligence es el proceso de investigación que consiste en evaluar la integridad, el cumplimiento legal y la posible exposición al riesgo de terceros a través de fuentes públicas disponibles y procedimientos internos.

Controles de exportación: marco legal que restringe la transferencia, exportación o reexportación de ciertos bienes, tecnologías o servicios.

Los pagos de facilitación son cualquier pago realizado para asegurar el cumplimiento o acelerar una acción rutinaria o necesaria (por ejemplo, un pago realizado a un funcionario gubernamental para agilizar la inspección o liberación de mercancías). Estos están prohibidos por esta Política.

Funcionario del Gobierno: Cualquier funcionario o empleado de un gobierno, entidad gubernamental, empresa estatal o controlada por el Estado, partido político, organización internacional pública, o cualquier persona que actúe en calidad oficial para dichas entidades.

Los sobornos suelen ser pagos realizados a cambio de un trato preferencial o una ventaja empresarial.

Las señales de alerta para los objetivos de esta Política son noticias, señales, conductas o hechos que indican que el Tercero ha participado previamente o está dispuesto a realizar transacciones que incumplan esta Política o cualquier riesgo potencial de violación. Ejemplos incluyen solicitudes de pago inusuales (es decir, métodos de pago poco comunes, cuentas offshore, intermediarios, comisiones infladas, negativa a proporcionar documentación adecuada y explicaciones claras sobre la transacción, terceros con vínculos estrechos con funcionarios gubernamentales, solicitudes de pago urgente sin base contractual y medios negativos relacionados con la integridad, abusos de derechos humanos o elusión o violaciones de sanciones).

Sanciones significan restricciones impuestas por gobiernos u organizaciones internacionales dirigidas a países, entidades, individuos o sectores específicos, con el fin de lograr objetivos de política exterior o seguridad nacional.

Tercero incluye a cualquier persona u organización contratada por RTG o que interactúe con RTG en el curso de sus negocios (es decir, clientes reales y potenciales, agentes, proveedores, distribuidores, funcionarios gubernamentales o consultores).

6. Responsabilidades

6.1 Las personas de RTG deben:

- (a) cumplir con esta Política en todo momento;
- (b) completar formaciones obligatorias;
- (c) realizar la debida diligencia adecuada antes de establecer cualquier acuerdo con terceros;
- (d) mantenerse alerta ante posibles señales de alerta durante el transcurso de la relación comercial; y

- (e) informar de cualquier sospecha o incidente de soborno, corrupción, así como de cualquier mala conducta relacionada con las leyes de competencia, sanciones y controles de exportación.

6.2 La dirección debe:

- (a) liderar con el ejemplo;
- (b) asegurarse de que sus equipos comprendan y sigan esta Política; y
- (c) apoyar a los empleados que expresan sus preocupaciones de buena fe.

6.3 El departamento de Legal, Fiscalidad y Compliance del Grupo es responsable de proporcionar orientación, formación, estándares y sistemas de Due Diligence y apoyo en la investigación.

7. Pagos de facilitación y sobornos

7.1 Los pagos de facilitación y los sobornos se consideran sobornos en muchas jurisdicciones. Según la Ley de Sobornos del Reino Unido, no hay exención para los pagos en "negro"; Tanto pagar como recibir pueden ser delitos, con responsabilidad corporativa e individual, multas ilimitadas, prisión y posible inhabilitación del director.

7.2 RTG prohíbe estrictamente los pagos de facilitación y los sobornos de cualquier tipo.

7.3 Si se realiza una solicitud de dicho pago, el las personas de RTG deben:

- (a) Rechazar el pago;
- (b) Solicitar un recibo oficial que identifique la base legal para cualquier tasa requerida; y,
- (c) Informar del incidente inmediatamente a Legal, Fiscal y Compliance del Grupo.

8. Regalos, hospitalidad y gastos

8.1 Según las leyes antisoborno (incluida la Ley de Sobornos del Reino Unido), los regalos y la hospitalidad pueden constituir sobornos si se pretenden o se perciben como inducir o recompensar el desempeño indebido.

8.2 Esta Política permite una hospitalidad o entretenimiento razonable y apropiado proporcionado o recibido de terceros, con el fin de:

- (a) establecer o mantener buenas relaciones comerciales;
- (b) mejorar o mantener nuestra imagen o reputación; o

- (c) marketing o presentación eficaz de nuestros productos y/o servicios.
- 8.3 Los regalos y la hospitalidad solo pueden ser concedidos o aceptados si:
- (a) no pretende influir indebidamente en una decisión empresarial;
 - (b) son razonables, modestos y poco frecuentes;
 - (c) son transparentes y realizados abiertamente;
 - (d) no incluyen efectivo ni equivalentes en efectivo (como vales regalo o vales); y
 - (e) cumple con cualquier legislación local aplicable.
- 8.4 Los regalos promocionales de bajo valor, como papelería corporativa que no excedan los 50 EUR (o equivalente), son generalmente aceptables.
- 8.5 Los gastos solo pueden ser reembolsados cuando sean genuinos, razonables y debidamente documentados.
- 9. Reuniones con funcionarios gubernamentales**
- 9.1 Los funcionarios gubernamentales son contrapartes de alto riesgo bajo las leyes antisoborno. Los beneficios (regalos, hospitalidad, viajes, donaciones, ofertas de trabajo o favores) vinculados — explícita o implícitamente — a un resultado solicitado pueden tratarse como sobornos. Incluso una hospitalidad modesta y mal oportuna puede crear una apariencia de influencia indebida y provocar un escrutinio.
- 9.2 Muchas jurisdicciones imponen el registro de lobby, límites de donaciones, divulgación de reuniones y requisitos de libros y registros/controles internos. No registrarse, divulgar o documentar con precisión las reuniones puede conllevar multas, sanciones o censura pública, y socavar defensas posteriores si se cuestiona la interacción.
- 9.3 Las personas de RTG deben:
- (a) obtener la aprobación de su responsable antes de contactar con cualquier funcionario del Gobierno;
 - (b) asegurarse de que están autorizados para representar a la entidad RTG correspondiente;
 - (c) asistir a reuniones con al menos un representante adicional del RTG cuando sea razonablemente posible;
 - (d) documentar la reunión, incluyendo a los asistentes, temas tratados y decisiones tomadas.

10. Leyes de competencia

- 10.1 Las leyes de competencia están diseñadas para promover la competencia justa, proteger a los consumidores, prevenir monopolios y garantizar prácticas comerciales justas.
- 10.2 RTG considera que la libre competencia es la mejor manera de hacer negocios de manera justa y sostenible. Por eso estamos comprometidos a actuar conforme a las leyes de competencia, guiados por la libertad de iniciativa, la libre competencia, la protección social, del consumidor y la represión del abuso del poder económico, preservando una economía de libre mercado, en beneficio de la comunidad.
- 10.3 RTG no debe realizar ninguna conducta que restrinja de forma irrazonable el comercio o se considere una práctica comercial desleal.
- 10.4 Las personas de RTG deben observar las mejores prácticas clave para evitar violaciones de la ley de competencia, como:
 - (a) Cuando te encuentres con competidores: Cíñete a una agenda preestablecida y legítima; Mantén la discusión en temas no sensibles (información pública, cuestiones regulatorias, seguridad/estándares). Si surge una discusión sobre precios, costes, márgenes, clientes, capacidad, ofertas o estrategia futura, indica que no puedes discutirlo, vete inmediatamente, haz una breve nota en ese momento (quién, cuándo, qué te opusiste) e informa a Legal. Sin chats aparte, sin aplicaciones de mensajería, y sin intercambiar diapositivas o datos sin autorización.
 - (b) No compartas ni aceptes información sensible de la competencia: Si recibes precios, costes, listas de clientes, volúmenes o planes de un competidor (incluso sin solicitarlo), deja de leer, no reenvíes ni utilices, responde que no podemos recibir dicha información, elimina según corresponda y notifica al Group Legal Counsel Compliance.
 - (c) No coordines la conducta del mercado: nunca alinees ofertas o cotizaciones, sigas el anuncio de precios de un rival por acuerdo o acuerdo, dividas clientes o territorios, limites la producción o aumentes o lanzamientos de tiempo con otros. Fija precios, descuentos, volúmenes y pujas de forma independiente y lleva un registro de tu razonamiento.
 - (d) No controles los precios de los distribuidores ni bloqueeas ventas legales: No informes a distribuidores ni minoristas el precio mínimo que deben cobrar, penalizes los descuentos ni impidas las ventas online o transfronterizas sin la aprobación legal previa. Solo puedes emitir precios recomendados no vinculantes—sin amenazas, sanciones ni incentivos para hacerlos cumplir.

11. Conductas prohibidas

En resumen, las personas de RTG nunca deben:

- (a) dar, ofrecer o prometer cualquier cosa de valor para obtener una ventaja empresarial indebida;
- (b) aceptar o prometer regalos, hospitalidad o beneficios que tengan intención o parezca que influyen en las decisiones empresariales;
- (c) ofrecer u aceptar cualquier cosa de valor para o de cualquier funcionario del Gobierno;
- (d) proporcionar o aceptar sobornos o pagos de facilitación, incluso a través de terceros;
- (e) solicitar a RTG que realice pagos no respaldados por documentación legítima o solicitar a terceros que tergiversen los pagos;
- (f) compartir con los competidores precios, condiciones de venta, estrategias de venta, condiciones de pago, descuento, margen de beneficio, niveles de producción, desarrollos de productos, etc.;
- (g) obtener de los competidores la información anterior de sus estrategias de producto y mercado;
- (h) celebrar, buscar o implicar un acuerdo o entendimiento con un competidor que pueda verse como un intento de controlar, restringir la operación o asegurar un mercado o cliente, como fijar precios, manipular pujas, limitar la producción, los mercados bursátiles/clientes o coordinar el momento de los movimientos del mercado;
- (i) participar en actividades que puedan suponer incumplimiento de sanciones o controles de exportación, incluyendo reexportaciones/retransferencias, asistencia técnica;
- (j) realizar transacciones con partes restringidas o embarcaciones, bancos o puertos autorizados;
- (k) amenazar o tomar represalias contra otra persona que se haya negado a cometer un delito de soborno o que haya expresado preocupaciones bajo esta Política; o
- (l) ocultar o no denunciar mala conducta.

12. Diligencia debida sobre terceros:

- 12.1 Antes de contratar a cualquier tercero, las personas de RTG deben realizar la debida diligencia conforme al procedimiento interno para evaluar los riesgos contemplados en esta Política, incluyendo:

- (a) Verificación de identidad;
- (b) Controles de Sanciones y Exportaciones;
- (c) Controles adversos de los medios;
- (d) Evaluación de cuestiones legales (incluyendo derechos humanos, medio ambiente y disputas legales); y,
- (e) Evaluación de riesgos de integridad (es decir, investigaciones en curso y estatus de Persona Políticamente Expuesta).

12.2 La debida diligencia debe actualizarse periódicamente siempre que ocurran cambios.

12.3 Cualquier señal de alerta relevante debe ser notificada inmediatamente a Legal, Fiscal y Compliance del Grupo.

13. Registro

13.1 Se deben mantener registros precisos y completos de todas las transacciones cuando sea relevante, incluyendo:

- (a) Regalos y hospitalidades otorgados o recibidos;
- (b) Gastos y reembolsos;
- (c) Contratos y facturas;
- (d) Reuniones y sus agendas y notas; y
- (e) Documentación de diligencia debida.

13.2 Están estrictamente prohibidos los registros de contabilidad en “negro” o engañosos.

14. Cómo plantear una preocupación

14.1 RTG fomenta la notificación temprana de cualquier preocupación relacionada con sobornos, corrupción, leyes de competencia o infracciones del control comercial.

14.2 Los empleados pueden informar de sus preocupaciones a:

- (a) Legal, Fiscal y Compliance del Grupo Legal;
- (b) Recursos Humanos del Grupo; o
- (c) Speak Up, Channel.

14.3 Los informes pueden realizarse a través de cualquiera de estos canales, y todos los informes serán tratados de forma confidencial en la medida permitida por la ley.

- 14.4 Ninguna preocupación planteada de buena fe provocará represalias. Está prohibida la represalia contra los denunciantes o quienes colaboran en las investigaciones y puede conllevar acciones disciplinarias.

15. Formación y comunicación

- 15.1 RTG proporcionará formación regular sobre anticorrupción, sobornos, leyes de competencia, sanciones y controles de exportación. El departamento de Legal, Fiscal y Compliance del Grupo promoverá acciones para difundir esta Política.
- 15.2 Se requiere completar la formación obligatoria para las personas relevantes de RTG.

16. Disposición general

- 16.1 Cualquier persona de RTG que incumpla esta Política puede enfrentarse a medidas disciplinarias, que podrían conllevar advertencias, suspensión o despido según las leyes aplicables.
- 16.2 RTG puede terminar relaciones con terceros que infrinjan esta Política.