



Política sobre Terceros y Cadenas
de Suministro

V.1

04/10/2024



HISTORIAL DE APROBACIONES Y REVISIONES

La Empresa ha aprobado esta Política sobre Terceros y Cadenas de Suministro y la revisará y actualizará periódicamente, según sea necesario.

box SIGN 4P5Q2YK4PHEDQ box SIGN 1ZRJWSZMLPPSZJQ

LM *MP*



Fecha de entrada en vigor	Versión	Cambios realizados	Firmas
4 de octubre de 2024	1.0	Creación de una Política sobre Terceros y Cadenas de Suministro	Laurent Mathiot, Director General Maxime Piccot, Responsable de Cumplimiento

Índice

I. INTRODUCCIÓN	4
II. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA POLÍTICA	4
III. DEFINICIONES	4
IV. POLÍTICA	5

LM *MP* 4



V. REQUISITOS ESPECIALES PARA LOS AGENTES DE VENTAS	
5	
VI. REQUISITOS ESPECIALES PARA ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA MINERÍA	7
VII. CONSECUENCIAS DE LA INFRACCIÓN DE ESTA POLÍTICA	8
VIII. ANEXO A: PÁGINA DE FIRMAS	9

I. INTRODUCCIÓN

OCIM es un grupo privado de empresas con sede en París, propiedad de la familia Mathiot y financiado por ella. Los intereses iniciales de la familia en el sector inmobiliario se han diversificado desde entonces en otras actividades, entre las que figuran la financiación y el comercio de metales preciosos y estratégicos a través de OCIM.

OCIM Finance («OCIM» o «la Empresa») funciona como sociedad holding del grupo; OCIM Metals & Mining SA («OMM») y Electrum SA («Electrum») son dos de las principales filiales del grupo. OMM es una empresa financiera y de comercio de metales centrada en el oro, la plata y el platino, con presencia en París y Ginebra, mientras que Electrum proporciona una capacidad de comercio exclusiva para apoyar las actividades del grupo, principalmente con fines de cobertura y gestión de riesgos, con equipos en París y Ginebra.

II. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA POLÍTICA

Esta Política sobre Terceros y Cadenas de Suministro (esta «Política») se aplica a los directores, directivos y empleados de OCIM y refleja el estándar al que la Empresa espera que se adhieran sus asociados empresariales, socios, agentes, contratistas, consultores técnicos y de otro tipo, o cualquier otra persona asociada o que actúe en nombre de la Empresa (denominados colectivamente «Representantes» o «Socios Externos» en esta política). OCIM aplica esta Política de forma coherente y sin discriminación a todos los Representantes, y de conformidad con todas las políticas, leyes y reglamentos laborales y de empleo aplicables.

OCIM opera internacionalmente, lo que significa que estamos sujetos a la legislación y las normativas de las zonas geográficas en las que operamos. Esto incluye la responsabilidad de conocer y cumplir la legislación y los reglamentos de cada lugar en el que OCIM desarrolla su actividad. Si bien el cumplimiento de la legislación y las normativas es obligatorio, también muestra nuestro compromiso de actuar como un ciudadano corporativo responsable, además de demostrar que nos preocupamos y respetamos a nuestros grupos de interés independientemente de su geografía. En la medida en que alguna ley o normativa local sea más restrictiva que esta Política, regirá la ley o la normativa local. Las políticas, normas y procedimientos de nuestra Empresa complementan los principios consagrados en esta Política. El incumplimiento de la legislación y las normativas puede acarrear multas y sanciones civiles y penales, penas de prisión y otras medidas laborales adversas.

Si tiene dudas sobre la norma jurídica que debe seguir, solicite asesoramiento al Responsable de Riesgos para obtener asesoramiento jurídico antes de emprender cualquier acción. Si no tiene claro cómo actuar, pregunte.

III. DEFINICIONES

Con «acuerdos legales» o «contratos» se hace referencia a todos y cada uno de los instrumentos escritos, acuerdos, documentos, ejecución de escrituras, poderes, transferencias, cesiones, contratos, obligaciones, certificados y otros instrumentos de cualquier naturaleza celebrados por OCIM (por ejemplo, MSA, NDA, SOW).

Con «Representantes» o «Socios Externos» se hace referencia a los proveedores, fabricantes, proveedores de servicios, socios comerciales, afiliados, distribuidores, revendedores, agentes, consultores o empresas de consultoría, y a todos los demás terceros con un contrato directo por escrito para proporcionar productos (incluyendo metales y minerales) o prestar servicios a OCIM en nombre de OCIM.



Política sobre Terceros y Cadenas de Suministro de OCIM

OCIM

Con «Punto de Contacto» o «PdC» se hace referencia a un empleado de OCIM responsable de la relación con terceros y de la gestión de un contrato con el socio externo. El PdC desempeñará un papel clave en la revisión y



trabjará con las principales partes interesadas para garantizar el cumplimiento. Además, será responsable de la elaboración de informes y documentación según lo definido por el programa de gestión de riesgos de terceros.

IV. POLÍTICA

OCIM ha desarrollado y sigue desarrollando un amplio espectro de actividades comerciales, cuyo alcance variará con el tiempo y la geografía. A grandes rasgos, estas incluyen:

- Actividades de inversión, incluidas las adquisiciones.
- Comercio de materias primas y, en menor medida, de acciones.
- Prestación de servicios/productos de financiación, principalmente en el sector extractivo.

Por ello, y para garantizar la prestación segura y eficaz de dichos servicios, la Empresa podrá contratar los servicios de terceros para que la apoyen. A continuación se ofrecen orientaciones relativas a la retención o contratación de terceros, con secciones adicionales centradas en el uso de agentes de ventas y cadenas de suministro de minerales.

A. Gestión de riesgos generales de terceros

Antes de subcontratar cualquier proceso o servicio de OCIM a un Socio Externo, o de permitir el acceso de terceros a la información o a los sistemas de la Empresa, póngase en contacto con el Responsable de Riesgos para llevar a cabo una evaluación preliminar de riesgos del Socio Externo propuesto/potencial.

Además, los PdC deben evaluar los productos y servicios, obtener la aprobación del presupuesto, negociar el precio de los productos o servicios y conseguir cualquier otra aprobación empresarial necesaria.

A medida que aumenten la escala y la complejidad de las operaciones de OCIM, será importante asignar calificaciones de criticidad a estos Socios Externos junto con los requisitos de evaluación, mitigación y supervisión conexos; estos requisitos se abordarán en versiones posteriores de la política.

B. Acuerdos legales o contratos

Los Acuerdos Legales que incluyan el intercambio de datos confidenciales requerirán la firma de acuerdos de confidencialidad por parte del Socio Externo. Por favor, pida asesoramiento al Responsable de Riesgos, que consultará con el asesor jurídico, si es necesario, antes de tomar cualquier medida.

C. Finalización del servicio

A la terminación de los servicios de un Socio Externo o de un Acuerdo Legal, cualquier acuerdo debe exigir la devolución o destrucción de todos los datos de OCIM. OCIM acordará las disposiciones adecuadas con dichos Socios Externos para garantizar la seguridad continua de la información y los sistemas en caso de que un contrato sea rescindido o transferido a otro proveedor externo. Para más información, consulte también la Política Global de Ciberseguridad de OCIM.

V. REQUISITOS ESPECIALES PARA LOS AGENTES DE VENTAS

Como se desprende de la cobertura de los escándalos de corrupción por parte de la prensa en los últimos años, el empleo de los llamados agentes de ventas se utiliza a menudo para canalizar fondos de empresas

o grupos y pagar sobornos a



los responsables de la toma de decisiones de los clientes potenciales. Por esta razón, los agentes de ventas son objeto de especial atención por parte de las autoridades fiscales. Por lo tanto, además de los requisitos generales detallados anteriormente, y partiendo de la base de que OCIM pretende subcontratar cualquiera de sus actividades de ventas o desarrollo empresarial, esta Política contiene normas especiales para el empleo y el trato de los agentes de ventas.

A. Definición de términos

En el sentido de la presente Política, se entiende por agentes de ventas todas las empresas o personas cuyas actividades están destinadas específicamente a la adjudicación de contratos a OCIM, o a la venta de bienes o servicios de OCIM, o cuya remuneración depende sustancialmente de la conclusión de negocios por parte de OCIM (comisionistas).

Se trata, en particular, de intermediarios, agentes de ventas en sentido estricto (consultores), representantes de ventas, agentes comerciales (agentes) y empresas o personas en el extranjero, cuyo empleo es necesario, según la legislación nacional aplicable, para celebrar contratos jurídicamente eficaces, prestar servicios o poder establecer negocios allí (patrocinadores). Los agentes de ventas no incluyen a miembros de las profesiones tradicionales de asesoramiento, en particular abogados, asesores fiscales ni auditores.

B. Aprobación de los acuerdos de consultoría con agentes de ventas

Todos los contratos con agentes de ventas requieren la aprobación previa del Presidente y Director General. Los agentes de ventas no pueden realizar ninguna actividad para OCIM antes de que se conceda la aprobación y de que ambas partes firmen posteriormente un acuerdo de consultoría con agentes de ventas.

Para garantizar que todas las cuestiones de cumplimiento relativas a los acuerdos de consultoría con agentes de ventas puedan considerarse en la medida suficiente, el Responsable de Riesgos y el asesor externo deben ayudar en la evaluación de las relaciones de consultoría con agentes de ventas y en la redacción de los acuerdos de consultoría con agentes de ventas

.

Solo se aprobarán los acuerdos de consultoría con agentes de ventas si se cumplen las siguientes condiciones:

- Los servicios del agente de ventas guardan una proporción adecuada con su remuneración. La unidad de OCIM que pretende celebrar el acuerdo de consultoría con el agente de ventas, documenta por escrito la adecuación de la remuneración del agente de ventas e incluye la documentación con la correspondiente solicitud de aprobación del acuerdo de consultoría del agente de ventas.
- Los servicios que debe prestar el agente de ventas se describen claramente en el contrato de consultoría y el agente de ventas está obligado contractualmente a justificar sus servicios por escrito mediante correspondencia continua por correo electrónico e informes periódicos (por regla general, al menos cada tres meses).
- El agente de ventas posee experiencia pertinente y demostrada o conocimientos del mercado en el ámbito de los servicios que se van a prestar, que deben documentarse y adjuntarse a la solicitud de aprobación del acuerdo de consultoría con el agente de ventas.

Política sobre Terceros y Cadenas de Suministro de OCIM

OCIM

- El agente de ventas no está estrechamente relacionado ni es conocido de los clientes potenciales, lo que significa, en particular, que el agente de ventas no es empleado de un cliente potencial y, además, no existen conflictos de intereses por parte del agente de ventas.

- El pago de una remuneración vinculada al rendimiento a un agente de ventas solo se efectuará si la actividad del agente de ventas ha conducido efectivamente a la finalización de un contrato comercial.
- Los pagos a los agentes de ventas se realizan exclusivamente por transferencia bancaria a la cuenta del agente de ventas que figura en el contrato de consultoría del agente de ventas, en el país donde este tiene su domicilio social. No se admiten pagos en efectivo ni con cheque.
- No hay indicios de que el agente de ventas esté implicado en asuntos relacionados con el cumplimiento que le impidan trabajar con OCIM.

C. Declaración/documentación de cumplimiento y de beneficiario final

De acuerdo con la normativa mencionada, todo agente de ventas está obligado a presentar una declaración de cumplimiento y de beneficiario final a la firma del contrato y, posteriormente, una vez al año. El PdC de OCIM que ha celebrado el acuerdo de consultoría con el agente de ventas es responsable de obtener la declaración.

VI. REQUISITOS ESPECIALES PARA LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA MINERÍA

Como se ha indicado anteriormente, OCIM se dedica en parte a la financiación de actividades relacionadas con la extracción, la producción y la distribución de metales preciosos y estratégicos. En consecuencia, en nuestras cadenas de suministro controlamos los riesgos relacionados con los derechos humanos y el trabajo, el cumplimiento, la garantía de calidad y el medioambiente y las comunidades locales basándonos en normas internacionales y de acuerdo con el Código Ético y de Conducta Empresarial del Grupo.

A la hora de estudiar posibles actividades de financiación en el sector minero, nos adherimos a las iniciativas de abastecimiento responsable de minerales en consonancia con los mecanismos avanzados por la Iniciativa Internacional de Minerales Responsables (RMI)¹ para garantizar la transparencia de la cadena de suministro. Además, al evaluar si financiamos una nueva oportunidad minera, valoramos el modo en que dicha empresa lleva a cabo la gestión medioambiental, incluida la gestión de los recursos hídricos y los diques de estériles.

OCIM está de acuerdo con los objetivos de EITI² y, además de realizar declaraciones de apoyo, también realiza iniciativas basadas en el Código Ético y de Conducta Empresarial del Grupo para aumentar la transparencia en los proveedores y garantizar que no se contribuya a problemas relacionados con los derechos humanos, como los causados por los materiales procedentes de zonas de conflicto. En lo que respecta al oro, la plata y el paladio, OCIM se adhiere a las directrices del programa de Abastecimiento Responsable de la London Bullion Market Association («LBMA»), incluidas las Directrices Responsible Gold y Responsible Silver de la LBMA y las Directrices Responsible Platinum and Palladium (RPPG). Estas

¹ Iniciativa de Minerales Responsables (RMI): Es una iniciativa internacional sobre el abastecimiento responsable de minerales de la Responsible Business Alliance (RBA), organización fundada en 2004 con el fin de promover un código de conducta común en el sector mundial de equipos electrónicos.

² La Iniciativa para la Transparencia de las Industrias Extractivas (EITI): La EITI es un marco de cooperación entre numerosos países para la promoción de un desarrollo responsable de los recursos con el objetivo de prevenir la corrupción y los conflictos. De este modo, se promueve el crecimiento económico y la reducción de la pobreza mediante una mayor transparencia en el flujo de fondos procedentes de la industria extractiva hacia los gobiernos de los países ricos en recursos para el desarrollo de recursos como el petróleo, el gas y los minerales.

Política sobre Terceros y Cadenas de Suministro de OCIM

orientaciones se basan en la Guía de Debida Diligencia de la OCDE, así como en la normativa suiza y estadounidense KYC contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo.

OCIM

Normas generales

OCIM tiene la intención de cumplir sus obligaciones medioambientales y de sostenibilidad en la cadena de suministro minera y no participará en los siguientes actos:

- Apoyo directo o indirecto de actos de abuso como el trabajo forzado, el trabajo infantil y las violaciones graves de los derechos humanos, o de actividades ilegales como el blanqueo de capitales a través de la extracción, el comercio, la manipulación y la exportación de mineral de oro/plata procedente de zonas de alto riesgo, como las zonas de conflicto.
- Apoyo directo o indirecto a grupos armados ilegales no estatales o a fuerzas de seguridad públicas o privadas que controlan ilegalmente yacimientos mineros, comerciantes, otros intermediarios y rutas de transporte a través de la cadena de suministro o que gravan ilegalmente dinero o minerales a través de la cadena de suministro.
- Soborno o tergiversación del origen del oro.
- Incumplimiento de los impuestos, tasas y cánones gubernamentales relacionados con la extracción, el comercio y la exportación de minerales procedentes de zonas afectadas por conflictos y de alto riesgo.
- Blanqueo de capitales o financiación del terrorismo.
- Conflicto.

VII. CONSECUENCIAS DE LA INFRACCIÓN DE ESTA POLÍTICA

Cualquier Representante que infrinja esta Política podrá ser objeto de acciones legales y disciplinarias, incluido el despido. OCIM prohíbe cualquier forma de disciplina, represalia, intimidación o venganza por denunciar una posible infracción de esta Política o por cooperar en investigaciones conexas.



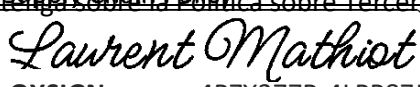


VIII. ANEXO A: PÁGINA DE FIRMAS

RECEPCIÓN Y ACUSE DE RECIBO

Por la presente, reconozco que he recibido, leído detenidamente y comprendido la «Política sobre Terceros y Cadenas de Suministro» de OCIM y acepto cumplir en todos los aspectos con todos los procedimientos a los que estoy sujeto/a.

Entiendo que el Director General está a mi disposición para responder a cualquier pregunta que ~~tenga sobre la Política sobre Terceros y Cadenas de Suministro.~~


bOXSIGN 4PZX277R-4LPP8ZJQ

5 nov. 2024

Firma
Laurent Mathiot

Fecha

Nombre (en letra de imprenta)


4ZRJW8 -4 8ZJQ

5 nov. 2024

Firma
MaximePjcco_

Fecha

Nombre (en letra de imprenta)