V-MAX

CÓDIGO DE CONDUCTA PARA SOCIOS DE NEGOCIO

V-MAX

ÍNDICE

Código de Conducta para Socios de Negocio V-MAX

INTRODUCCIÓN

- Código de Conducta_____03
- Objetivo y Alcance del Código_____ 05
- Importancia de la Ética en las Relaciones Comerciales_____ 06
- Expectativas de V-MAX hacia sus Socios_____ 07
- Cumplimiento de Normativas Legales_____ 08

REGLAS DE CONDUCTA PARA SOCIOS

- Conflictos de Interés y Transparencia_____ 10
- Política Antimonopolio y Reporte de Irregularidades_____ 11
- Prevención de Sobornos y Pagos Indebidos_____ 12
- Compromiso con los Derechos Humanos y la Seguridad____ 13

CUMPLIMIENTO Y GOBERNANZA DEL CÓDIGO

- Responsabilidades de los Socios y Subcontratistas_____ 15
- Auditorías y Sanciones por Incumplimiento_____ 16
- Actualizaciones y Mantenimiento del Código_____17

INTRODUCCIÓN

CÓDIGO DE CONDUCTA PARA SOCIOS DE NEGOCIO

El presente Código de Conducta para Socios de Negocio V-MAX (en adelante, el “Código”) aplica a todos los socios comerciales de la empresa, tales como proveedores, prestadores de servicios, clientes, distribuidores, agentes, licenciados, intermediarios, consultores, contratistas y demás colaboradores (colectivamente, los “Socios”).

Este Código establece las expectativas de V-MAX con respecto a los Socios con los que mantiene relaciones comerciales, incluyendo a sus subcontratistas, independientemente de su nivel. Las relaciones comerciales incluyen todas las conexiones y comunicaciones entre V-MAX y sus Socios actuales o potenciales.

Debe aplicarse en conjunto con las leyes y regulaciones aplicables. Por lo tanto, los Socios deben cumplir con las normativas de los países en los que operan, así como con las leyes en Canadá y en cualquier territorio donde V-MAX desarrolle actividades comerciales.

OBJETIVO Y ALCANCE DEL CÓDIGO

Importancia de la ética

La adhesión al Código de Conducta no solo es un requisito, sino que también es fundamental para construir una reputación sólida y sostenible en el mercado, garantizando que todas las interacciones comerciales se realicen con integridad y responsabilidad.

IMPORTANCIA DE LA ÉTICA EN LAS RELACIONES COMERCIALES

Construcción de Confianza

La ética en las relaciones comerciales es esencial para establecer y mantener la confianza entre las partes, lo que resulta en relaciones duraderas y beneficiosas que favorecen el crecimiento y la sostenibilidad de las organizaciones.

EXPECTATIVAS DE V-MAX HACIA SUS SOCIOS

ÉTICA Y TRANSPARENCIA

Los socios deben demostrar un compromiso constante con la ética, actuando con honestidad y proporcionando información veraz sobre sus operaciones, lo que fomenta la confianza y la integridad en las relaciones comerciales.

CUMPLIMIENTO NORMATIVO

Es esencial que los socios respeten todas las regulaciones legales y estándares de calidad, lo que no solo asegura la legalidad, sino que también promueve un entorno de confianza y responsabilidad social.

COLABORACIÓN PROACTIVA

Se espera que los socios trabajen en un ambiente de comunicación abierta y colaboración, resolviendo conflictos de manera constructiva para alcanzar objetivos comunes y mejorar la eficiencia operativa.

CUMPLIMIENTO DE NORMATIVAS LEGALES

Responsabilidad Compartida

Todos los socios de negocio deben asumir la responsabilidad de garantizar el cumplimiento normativo, implementando controles internos efectivos y promoviendo una cultura de cumplimiento que minimice riesgos legales y fomente la integridad en las operaciones comerciales.

REGLAS DE CONDUCTA PARA SOCIOS

CONFLICTOS DE INTERÉS Y TRANSPARENCIA

FORTALEZAS EN LA GESTIÓN

- La implementación de protocolos claros para identificar y manejar conflictos de interés fortalece la integridad y la confianza en las relaciones comerciales.

DEBILIDADES EN LA COMUNICACIÓN

- La falta de comunicación abierta sobre conflictos potenciales puede llevar a malentendidos y erosionar la confianza entre socios de negocio.

OPORTUNIDADES DE CAPACITACIÓN

- Ofrecer programas de formación sobre ética y gestión de conflictos puede mejorar la conciencia y la responsabilidad entre los socios de negocio.

AMENAZAS DE REPUTACIÓN

- La percepción de conflictos de interés no gestionados puede dañar la reputación de V-MAX y afectar negativamente las relaciones comerciales.

POLÍTICA ANTIMONOPOLIO Y REPORTE DE IRREGULARIDADES

1 COMPROMISO CON LA COMPETENCIA

La política antimonopolio de V-MAX asegura un entorno competitivo justo, previniendo prácticas que puedan distorsionar el mercado y fomentando la lealtad entre socios comerciales.

2 EDUCACIÓN CONTINUA

Se implementan programas de capacitación para socios de negocio, enfocándose en las implicaciones legales y éticas de las prácticas anticompetitivas, promoviendo una cultura de cumplimiento.

3 MECANISMOS DE DENUNCIA EFECTIVOS

V-MAX establece canales seguros y confidenciales para reportar irregularidades, garantizando la protección de denunciantes y un seguimiento riguroso de cada caso presentado.

PREVENCIÓN DE SOBORNOS Y PAGOS INDEBIDOS

COMPROMISO CON LA INTEGRIDAD

La prevención de sobornos es esencial para mantener la integridad en las relaciones comerciales, asegurando que todas las interacciones se realicen de manera ética y transparente, lo que fortalece la reputación de V-MAX.

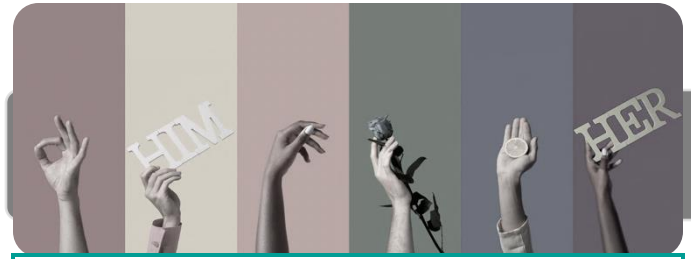
DOCUMENTACIÓN RIGUROSA

Es crucial que todas las transacciones comerciales estén debidamente documentadas, proporcionando justificaciones claras y razonables que respalden cada gasto, lo que ayuda a prevenir malentendidos y prácticas corruptas.

CAPACITACIÓN CONTINUA

V-MAX se compromete a ofrecer formación regular a sus socios sobre las políticas de prevención de sobornos, garantizando que todos comprendan las normativas y las mejores prácticas para fomentar un entorno de cumplimiento.

COMPROMISO CON LOS DERECHOS HUMANOS Y LA SEGURIDAD



PROMOCIÓN DE LA DIVERSIDAD

Fomentar un ambiente inclusivo donde se valore la diversidad cultural y se promueva la igualdad de oportunidades, contribuyendo a un entorno laboral más justo y equitativo.

SALUD Y BIENESTAR LABORAL

Implementar políticas que prioricen la salud física y mental de los empleados, garantizando acceso a recursos y programas que apoyen su bienestar integral en el trabajo.

RESPONSABILIDAD EN CRISIS

Establecer un plan de respuesta ante emergencias que contemple la seguridad de todos los involucrados, asegurando una comunicación clara y efectiva durante situaciones críticas.

CUMPLIMIENTO Y GOBERNANZA DEL CÓDIGO

RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS Y SUBCONTRATISTAS

Compromiso Ético y Legal

Los socios y subcontratistas deben demostrar un compromiso inquebrantable con la ética y el cumplimiento legal, implementando políticas internas que aseguren la transparencia, la prevención de prácticas irregulares y el respeto por los derechos humanos en todas sus operaciones comerciales.

AUDITORÍAS Y SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO

Mecanismos de Control Efectivos

La implementación de auditorías regulares y sanciones claras no solo asegura el cumplimiento del Código de Conducta, sino que también actúa como un disuasivo contra posibles infracciones, promoviendo una cultura de responsabilidad y ética en todas las relaciones comerciales.

ACTUALIZACIONES Y MANTENIMIENTO DEL CÓDIGO

REVISIONES ANUALES ESTRUCTURADAS

Se establecerán revisiones anuales del Código, donde un comité evaluará su contenido en función de cambios legales, mejores prácticas y retroalimentación de socios, asegurando su relevancia continua.

CAPACITACIÓN Y COMUNICACIÓN

Se implementarán sesiones de capacitación periódicas y se utilizarán múltiples canales de comunicación para informar a los socios sobre actualizaciones, garantizando que todos estén al tanto de los cambios.

DOCUMENTACIÓN Y TRANSPARENCIA

Es crucial mantener un registro detallado de todas las actualizaciones y capacitaciones, lo que permitirá una mayor transparencia y rendición de cuentas en el proceso de mantenimiento del Código.

V-MAX

info@v-max.com

V-MAX.COM