



Valero®

DIRECTRICES DE CONDUCTA **para los socios comerciales**



COMPROMISO
Mutuo



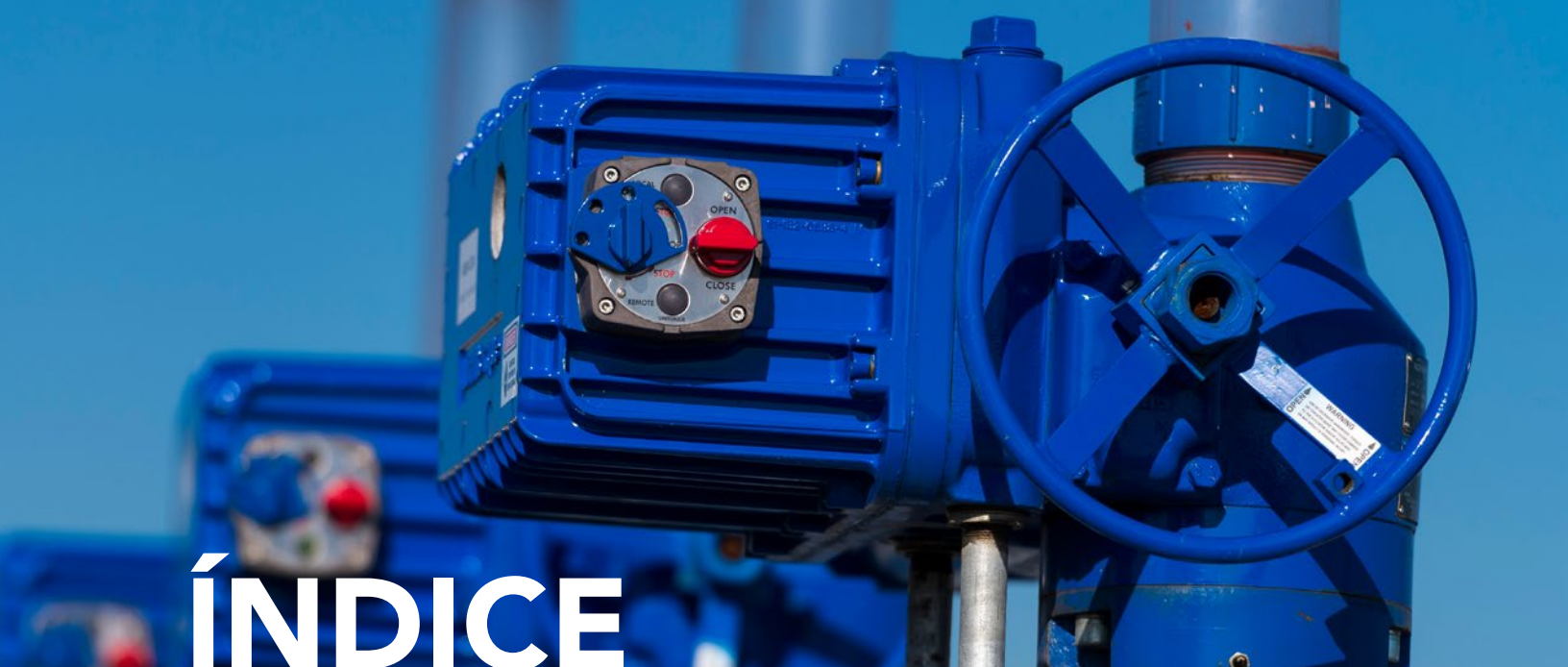
COMPROMISO
con los Accionistas



COMPROMISO
con los
Socios Comerciales



COMPROMISO
con el Mercado



ÍNDICE

3 • Mensaje de nuestro Director General

3 • Nuestra visión y principios rectores

4 • Directrices de Conducta

4 • Directrices de Conducta

5 • Responsabilidades de los socios comerciales

6 • Promover un entorno de trabajo ético

6 • Antisoborno / Anticorrupción

7 • Antimonopolio / Trato justo y competencia leal

7 • Conflictos de intereses

7 • Mantenimiento de registros corporativos

7 • Privacidad de datos

8 • Prácticas laborales justas

8 • Regalos y entretenimiento

8 • Contratación pública y participación de las pequeñas empresas

9 • Salud, seguridad y medio ambiente

9 • Derechos humanos

9 • Seguridad de la información y propiedad intelectual

10 • Información privilegiada

10 • Reglamentos de comercio internacional

10 • Cumplimiento legal

11 • Cumplimiento e infracciones

12 • Recursos de cumplimiento y canales de presentación de informes



Mensaje de nuestro Director General

En Valero, nos centramos en fabricar combustibles y productos esenciales para el día a día, siendo al mismo tiempo el operador más seguro y fiable de nuestro sector. Reconocemos que nuestros Socios Comerciales son fundamentales para nuestro éxito y fiabilidad continua, por este motivo buscamos Socios Comerciales que compartan nuestro mismo compromiso con la integridad y los más altos estándares de operaciones responsables. En Valero esperamos que nuestros Socios Comerciales se guíen por las normas establecidas en esta Guía de Conducta para Socios Comerciales, ya que trabajamos en colaboración para promover un rendimiento óptimo y éxito mutuo.



R. Lane Riggs
Presidente y Director General

Nuestra visión y principios rectores

Valero está comprometido a impulsar el futuro de la energía a través de la innovación, el ingenio y una ejecución inigualable. Para lograr esta visión, nos guiamos por los cinco valores entrelazados de nuestros Principios Rectores: Seguridad, Medio Ambiente, Comunidad, Empleados y Gobernanza.





DIRECTRICES de Conducta



COMPROMISO
Mutuo



COMPROMISO
con los Accionistas



COMPROMISO
con los
Socios Comerciales



COMPROMISO
con el Mercado

En Valero, **buscamos socios comerciales que compartan nuestra misma dedicación a los altos estándares éticos y nuestra inquebrantable exigencia de actuar con integridad hacia nuestros cuatro compromisos:** entre nosotros, nuestros accionistas, nuestros socios comerciales y el mercado. Valero reconoce que muchas de sus actividades comerciales se benefician de los conocimientos y la experiencia de sus socios comerciales. Por esta razón, Valero utiliza socios comerciales de confianza para proporcionar los bienes y servicios necesarios para o en beneficio de Valero.

Valero espera que sus socios comerciales se comprometan a mantener la reputación de Valero como una empresa con altos estándares de ética y conducta empresarial mediante el cumplimiento de todas las leyes y reglamentos aplicables, las condiciones contractuales y las normas, comparables a las establecidas en el Código de Conducta y Ética Empresarial de Valero.

Las Directrices de Conducta de Valero para los socios comerciales ("Directrices de Conducta") describen las normas y expectativas de Valero para nuestros socios comerciales; es decir, nuestros proveedores, vendedores, contratistas, consultores, distribuidores, agentes, representantes y cualquier otro tercero o persona que actúe en nombre de la empresa (denominados, de manera conjunta, "socios comerciales").

Estas Directrices de Conducta son aplicables en todos los países en los que Valero opera. En el caso de determinados socios comerciales que puedan tener obligaciones de cumplimiento adicionales en función del país de origen u operación, consulte la sección de Condiciones Generales del sitio web de Valero en www.valero.com para conocer los anexos adicionales que puedan ser aplicables.



Responsabilidades de los socios comerciales

Todos los socios comerciales deben:

- 1** **Leer**, cumplir y comprender cómo aplican estas Directrices de Conducta a su función como socio comercial de Valero.

- 2** **Preguntar** a su contacto empleado de Valero o al Departamento de Cumplimiento de Valero si tiene alguna pregunta o inquietud sobre estas Directrices de Conducta.

- 3** **Proporcionar** la documentación de todas las capacitaciones y certificaciones requeridas, según lo exigido por el contrato o la política.

- 4** **Informar** sobre cualquier infracción conocida de esta Guía de Conducta, del Código de Conducta y Ética Empresarial de Valero o de las políticas de Valero que se describen más adelante en esta Guía, a su representante de Recursos Humanos de Valero o al Departamento de Cumplimiento de Valero.

Las expectativas descritas en estas Directrices de Conducta tienen por objeto complementar los términos y condiciones de cualquier contrato entre Valero y sus socios comerciales. Si existe algún conflicto entre estas Directrices de Conducta y los términos y condiciones de cualquier contrato entre Valero y sus socios comerciales, prevalecerán los términos y condiciones del contrato. Si tiene preguntas sobre estas Directrices de Conducta o las expectativas asociadas, póngase en contacto con su contacto empleado de Valero o con el Departamento de Cumplimiento de Valero.



PROMOVER UN ambiente de trabajo ético

Valero se compromete a mantener una conducta empresarial ética y legal, así como a cumplir con todas las leyes, reglamentos y políticas aplicables que rigen nuestro negocio. En consecuencia, con respecto a los negocios realizados con Valero o en su nombre, esperamos que nuestros socios comerciales cumplan con todas las leyes y reglamentos aplicables, además de las orientaciones que figuran a continuación.

Antisoborno / Anticorrupción

Valero tiene tolerancia cero con los comportamientos corruptos o poco éticos. Cuando actúen en nombre de Valero, los socios comerciales tienen prohibido ofrecer o pagar, directa o indirectamente, cualquier soborno o comisión ilegal a cualquier empleado, funcionario o agente de cualquier gobierno, entidad comercial o individuo en relación con el negocio o las actividades de Valero. Un soborno es cualquier dinero, bienes, servicios u otra cosa de valor (por ejemplo, regalos, comidas, entretenimiento, viajes, favores, préstamos, tarjetas de regalo, contribuciones o donaciones) ofrecidos o dados con la intención de obtener una ventaja comercial indebida.

Los socios comerciales nunca deben realizar "pagos de facilitación" (también denominados "pagos de engrase" o "de agilización") a los funcionarios públicos para aumentar la velocidad con la que realizan su trabajo. Valero espera que sus socios comerciales dispongan de controles internos adecuados para garantizar el cumplimiento de las leyes locales contra el soborno, la Ley antisoborno del Reino Unido y la Ley de prácticas corruptas en el extranjero de los Estados Unidos.

Antimonopolio / Trato justo y competencia leal

Valero exige a sus socios comerciales que **respeten y cumplan las leyes antimonopolio y de competencia aplicables**, al no compartir precios, costes o información competitiva y sensible similar, ni al coludir con terceros, ni actuar de otro modo en contra de las leyes antimonopolio o de competencia como parte de cualquier negocio o contrato de Valero.

Conflictos de intereses

Un conflicto de intereses surge cuando los intereses de una entidad o de un individuo interfieren con los intereses de Valero. Valero espera que sus socios comerciales **eviten transacciones, compromisos y otras actividades que puedan crear conflictos de intereses reales o aparentes** en las decisiones comerciales.

Por ejemplo, los conflictos de intereses pueden ser el resultado de otro empleo o afiliación que ponga los intereses de un socio comercial en desacuerdo con los de Valero, inversiones que interfieran con la capacidad del socio comercial de tomar decisiones imparciales con respecto a su relación con Valero, o las relaciones personales y familiares que hagan que los intereses de un socio comercial entren en conflicto con los de Valero. Los socios comerciales también deben revelar a su contacto empleado en Valero cualquier relación familiar, comercial o financiera que tengan con los empleados de Valero.

Mantenimiento de registros corporativos

Las leyes aplicables obligan a Valero a llevar libros y registros detallados y precisos que reflejen correctamente todas las transacciones y no contengan entradas falsas o engañosas. Valero exige que **todas las transacciones realizadas para o en nombre de Valero deben estar documentadas de forma completa y transparente, debidamente autorizadas y codificadas** a las cuentas correctas. Se prohíbe cualquier falsificación directa o indirecta de los libros y registros, o cualquier intento de encubrir un pago. Además, los socios comerciales no deben retrasar indebidamente el envío de las facturas ni permitir el traslado de un gasto a un periodo contable no correspondiente.

Privacidad de los datos

Los socios comerciales **deben contar con un programa de privacidad de datos y seguridad de la información establecido y mantenido, de acuerdo con las normas del sector, para salvaguardar la privacidad cuando se recopilen, almacenen o transfieran datos personales o sensibles** en nombre de Valero, de conformidad con todas las leyes y requisitos de protección de datos aplicables. Los socios comerciales también deben respetar la privacidad de la información personal, incluyendo la información revelada por los empleados y clientes de Valero.



Prácticas laborales justas

Los socios comerciales deben cumplir con todas las leyes y reglamentos aplicables en materia de prácticas laborales justas y se espera que dispongan de sistemas para **evitar, detectar y resolver prácticas ilegales e inaceptables contra sus empleados** en materia de salarios y horarios, contratación, discriminación, coacción, acoso, represalias, prácticas injustas relacionadas con la inmigración y cualquier tipo de abuso.

Regalos y entretenimiento

Los socios comerciales no deben ofrecer, dar, solicitar o aceptar ningún regalo extravagante o excesivo, entretenimiento o viaje en nombre de Valero. Los socios comerciales también deben recordar que se aplican normas estrictas al tratar con funcionarios y entidades gubernamentales.

En general, Valero prohíbe a los empleados aceptar regalos, comidas o invitaciones de socios comerciales que se consideren excesivos, poco razonables o inapropiados. Están prohibidos los regalos o invitaciones suntuosas, los regalos de dinero en efectivo o los equivalentes. Los empleados de Valero deben solicitar la debida autorización, tal y como se indica en la Política de regalos e invitaciones de Valero, antes de aceptar cualquier viaje o excursión ofrecida por los socios comerciales.

Contratación pública y participación de las pequeñas empresas

En la medida en que un socio comercial respalde un contrato de Valero con entidades gubernamentales de los Estados Unidos, pueden aplicarse ciertos requisitos específicos en virtud de la Reglamenteo Federales de Adquisiciones (FAR) y/o el Suplemento del Reglamento Federal de Adquisiciones para la Defensa (DFARS) (los suplementos que contienen dichos requisitos

se pueden encontrar en www.valero.com). Además, como contratista del gobierno, Valero está obligado a participar en planes de subcontratación de pequeñas empresas con el objetivo de ofrecer oportunidades a una variedad de pequeñas empresas. Valero exhorta a sus socios comerciales a seguir estos mismos principios y a compartir con Valero tanto sus objetivos como sus logros en este ámbito.

Salud, seguridad y medio ambiente

La protección de los empleados, los socios comerciales, los clientes, las comunidades y el entorno de Valero es uno de los principales valores empresariales de Valero. **Valero se compromete a alcanzar la excelencia en materia de salud, seguridad y entorno en todas sus operaciones.** Se espera que todos los socios comerciales lleven a cabo sus actividades de acuerdo con este compromiso. Cada socio comercial es responsable de implementar un enfoque sistemático para mantener un lugar de trabajo seguro y saludable mediante el cumplimiento de todas las leyes y reglamentos aplicables relacionados con la salud, la seguridad y el medio ambiente, así como, cuando corresponda, las normas y prácticas de seguridad de Valero. Se espera que los socios comerciales informen y solucionen oportunamente los accidentes, las lesiones y los equipos, prácticas o condiciones inseguras.

En Valero, **estamos comprometidos con el medio ambiente.** Se espera que nuestros socios comerciales nos ayuden a fomentar nuestra gestión medioambiental al reducir y evitar los residuos, las emisiones y los vertidos, así como al proteger el medio ambiente con sólidos sistemas de gestión medioambiental.

Derechos Humanos

Valero espera que todos sus socios comerciales **respeten los derechos humanos y que lleven a cabo sus operaciones de conformidad con la Política de Derechos Humanos de Valero**, prohibiendo, entre otras cosas, la esclavitud, el trabajo forzado, el tráfico de personas y el trabajo infantil.

Valero también espera que sus socios comerciales respeten el derecho de sus empleados a afiliarse o no a un sindicato, y que los socios comerciales se comprometan a negociar de buena fe con todos los sindicatos legalmente reconocidos.

Seguridad de la información y propiedad intelectual

Los socios comerciales deben **respetar los derechos de autor, las marcas registradas, las patentes y los derechos de propiedad intelectual de Valero y de otras partes** con las que interactúa en nombre de Valero. Los secretos comerciales, los contratos, los datos de fabricación, de los clientes, de los empleados y de los precios de Valero también se consideran información patentada y confidencial y no se deben compartir salvo que Valero lo indique. Negocios los socios deben contar con un programa de privacidad de datos y seguridad de la información establecido y mantenido, de acuerdo con las normas del sector, **para salvaguardar la información sensible y patentada** de Valero, mantener la confidencialidad de la información de propiedad y evitar la destrucción accidental, la alteración,



la modificación, la pérdida, la distribución, la difusión, el uso indebido o el uso ilegal de los activos intangibles de Valero.

Información privilegiada

Los Socios comerciales no deben negociar con valores o materias primas, ni alentar a otros a hacerlo, basándose en información material confidencial y no pública obtenida a través de su relación con Valero. Si un socio comercial cree que se le ha dado acceso a la información confidencial de Valero por error, este debe notificar inmediatamente a su contacto empleado de Valero y abstenerse de seguir distribuyendo la información.

Reglamentos de comercio internacional

Los socios comerciales deberán realizar sus negocios cumpliendo estrictamente con todas las sanciones económicas y embargos, antiboicot, antilavado de dinero y con las leyes y reglamentos aplicables de control de importaciones, exportaciones, reexportaciones y transferencias de bienes y servicios, incluyendo software, tecnología o datos técnicos. Cuando proceda, **los proveedores deben aplicar prácticas y procedimientos para garantizar que la seguridad de su cadena de suministro** se ajusta a las normas de la Asociación de Comercio Aduanero contra el Terrorismo (C-TPAT), del Operador Económico Autorizado (OEA) y de otros programas mundiales de seguridad de la cadena de suministro.

Cumplimiento legal

Los socios comerciales y sus empleados y representantes deben cumplir la ley en todo momento y, por lo tanto, deben asegurarse de que entienden cómo se aplican todas las leyes y reglamentos aplicables a su trabajo en nombre de Valero.



CUMPLIMIENTO e infracciones

De acuerdo con los contratos aplicables entre las partes, los socios comerciales deben proporcionar, si se les solicita, pruebas del cumplimiento de estas Directrices de Conducta y permitir que Valero ejerza sus derechos de auditoría, si los hubiera.

Valero también espera que sus socios comerciales cooperen con nosotros o nuestros asesores durante cualquier investigación que implique al socio comercial.

La violación de estas Directrices de Conducta es un asunto grave. Los socios comerciales que se determine que han infringido estas Directrices de Conducta pueden ser objeto de resoluciones contractuales y, en su caso, de la terminación de la relación comercial.



Recursos de cumplimiento y canales de presentación de informes

Los socios comerciales deben informar de las presuntas infracciones y se les invita a hacer preguntas sobre estas Directrices de Conducta, el Código de Conducta y Ética Empresarial de Valero y las políticas de la empresa poniéndose en contacto con:

- Su contacto empleado de Valero
- El Departamento de Cumplimiento de Valero al 210-345-5800 o LegalCompliance@valero.com; en Perú, por favor use LineaEtica@valero.com
- La "Línea de Ayuda Ética" confidencial de Valero, por teléfono o en línea

La **Línea de Ayuda Ética es una línea de ayuda externa y confidencial** que está disponible de forma gratuita, 24 horas al día, siete días a la semana y en los idiomas locales.

Las quejas relacionadas únicamente con el Departamento de Defensa ("DOD") u otros contratos federales se pueden presentar, de forma confidencial o anónima, a través de la línea directa del Inspector General del DOD al 1-800-424-9098.

Cómo comunicarse con la Línea de Ayuda Ética



www.EthicsHelpline.Valero.com



855-219-2495

en Estados Unidos y Canadá
(si llama desde otro lugar, utilice los números que figuran en el sitio web)

Vea el Código de Conducta y
Ética Empresarial de Valero en línea.

