Código de Conduta do Fornecedor da HOYA

Prefácio

O Grupo HOYA (doravante denominado “HOYA”) estabeleceu este Código de Conduta do Fornecedor da HOYA (o “Código”) como um guia para suas interações com fornecedores de bens ou serviços, incluindo, mas não se limitando a, fornecedores, vendedores, prestadores de serviços, consultores e agentes (doravante denominados “Parceiros Comerciais”), que fazem negócios com as entidades mundiais da HOYA.

I. Introdução

Este Código segue padrões internacionalmente reconhecidos, incluindo os seguintes:
- Princípios Orientadores das Nações Unidas sobre Empresas e Direitos Humanos
- Declaração Universal dos Direitos Humanos das Nações Unidas
- Declaração da OIT sobre Princípios e Direitos Fundamentais no Trabalho
- Convenções fundamentais da OIT (Convenções da OIT n.ºs 87, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111, 155 e 187)
- Diretrizes da OCDE para Empresas Multinacionais

Este Código é revisto regularmente com as partes interessadas relevantes e alterado conforme necessário. A versão mais recente deste Código está disponível na seção Gestão da Cadeia de Suprimentos do site da HOYA.

II. Trabalho

As seguintes normas trabalhistas se aplicam a todos os trabalhadores, incluindo temporários, migrantes, estudantes, contratados, funcionários diretos e qualquer outro tipo de trabalhador.

1. Proibição de trabalho forçado

   O Parceiro Comercial não deve se envolver em trabalho forçado, trabalho por dívida ou trabalho sob contrato de servidão, trabalho prisional involuntário, escravidão ou tráfico de pessoas. A HOYA não permite nenhuma forma de trabalho infantil, trabalho forçado ou tráfico. Também respeitamos os direitos humanos individuais e não negociamos com cadeias de suprimentos que se envolvam em qualquer forma de trabalho infantil, trabalho forçado ou tráfico. O Parceiro Comercial é responsável por garantir que seus negócios e cadeia de suprimentos estejam livres de escravidão e tráfico.
   Além disso, como parte do processo de contratação, o Parceiro Comercial deverá fornecer um contrato de trabalho redigido no idioma nativo (ou de forma claramente compreensível para os trabalhadores).

   O Parceiro Comercial não deve reter, destruir, ocultar ou confiscar carteiras de identidade, passaportes, autorizações de trabalho, etc. emitidos pelo governo dos trabalhadores, incluindo trabalhadores imigrantes estrangeiros. Além disso, o Parceiro Comercial não deve permitir que agentes e contratados envolvidos na contratação de trabalhadores, incluindo trabalhadores migrantes estrangeiros, retenham, destruam, ocultem ou confisquem documentos de identificação, passaportes ou autorizações de trabalho emitidos pelo governo.

2. Trabalho infantil e jovens trabalhadores

   O Parceiro Comercial não deve permitir o trabalho infantil em nenhuma etapa do processo de fabricação. O termo “criança” refere-se a qualquer pessoa com menos de 15 anos, com idade inferior à idade de conclusão da educação obrigatória ou com idade inferior à idade mínima para o emprego no país, o que for maior. O uso de programas legítimos de aprendizagem no local de trabalho, que cumpram todas as leis e regulamentos, é incentivado.

Os jovens trabalhadores (com menos de 18 anos) não devem realizar trabalhos que possam comprometer a sua saúde ou segurança, incluindo turnos noturnos e horas extras. O Parceiro Comercial deve garantir a gestão adequada dos estudantes trabalhadores por meio da manutenção adequada dos registros dos estudantes, da diligência rigorosa dos parceiros educacionais e da proteção dos direitos dos estudantes, de acordo com as leis e regulamentos aplicáveis. O Parceiro Comercial deve fornecer apoio e treinamento adequados a todos os estudantes trabalhadores. Na ausência de legislação local, a remuneração dos estudantes trabalhadores, estagiários e aprendizes deve ser, no mínimo, igual à remuneração de outros trabalhadores iniciantes que realizam tarefas iguais ou semelhantes.

3. Condições de trabalho e benefícios

A remuneração paga aos trabalhadores deve estar em conformidade com todas as leis aplicáveis, incluindo as relativas a salários mínimos, horas extras e benefícios exigidos por lei.

A jornada de trabalho semanal não deve exceder o limite máximo estabelecido pelas leis locais. No entanto, em situações de emergência ou excepcionais, o limite pode ser excedido na medida permitida pelas leis locais.

O Parceiro Comercial deve aceitar todas as leis aplicáveis relativas à licença parental, licença para cuidados familiares e licença remunerada, e não deve tolerar qualquer discriminação ou assédio relacionado com gravidez, parto, licença para cuidados infantis ou licença para cuidados familiares.

4. Tratamento humano e não discriminação

O Parceiro Comercial não deve se envolver nem tolerar qualquer forma de tratamento desumano, como abuso psicológico (violência psicológica contra outras pessoas por meio de linguagem desumana, assédio, negligência ou danos à autoestima), abuso físico, assédio (assédio devido a raça, nacionalidade, gênero, religião, crença, nascimento, idade, deficiência física ou mental, orientação sexual ou outros requisitos legais) ou ameaças de tal tratamento.

5. Liberdade de associação e negociação coletiva

O Parceiro Comercial deve respeitar e cumprir todas as leis que reconhecem o direito dos trabalhadores de formar e aderir ou não a sindicatos de sua escolha e negociar coletivamente.

O Parceiro Comercial também deve respeitar o direito de seus funcionários ou seus representantes de trocar opiniões abertamente e compartilhar preocupações com a administração em relação às condições de trabalho e práticas comerciais, sem medo de discriminação, retaliação, intimidação ou assédio.

III. Saúde e segurança

O Parceiro Comercial tem a obrigação de minimizar a ocorrência de acidentes e doenças relacionados ao trabalho. Para cumprir essa obrigação, devem ser aplicadas as seguintes normas de saúde e segurança:

1. Segurança ocupacional

O Parceiro Comercial deve garantir que os trabalhadores não sejam expostos a riscos de segurança por meio de projetos e processos de trabalho adequados. Quando essas medidas não forem suficientes para controlar os riscos, os trabalhadores devem receber equipamento de proteção individual adequado.
As máquinas devem ser avaliadas quanto a riscos de segurança e, se tais riscos existirem, devem ser gerenciadas conforme descrito acima.

2. Lesões ou doenças ocupacionais

Em caso de acidentes de trabalho ou doenças ocupacionais, será realizada uma investigação, serão implementadas medidas corretivas para minimizar as causas e serão estabelecidos procedimentos para gerenciar acidentes de trabalho e doenças ocupacionais, incluindo disposições para facilitar o retorno dos trabalhadores.

3. Higiene industrial

A exposição dos trabalhadores a agentes químicos, físicos e biológicos deve ser identificada e avaliada, e medidas corretivas devem ser tomadas por meio de medidas técnicas ou administrativas. Quando essas medidas não forem suficientes para controlar os riscos, os trabalhadores devem receber equipamentos de proteção individual adequados.

4. Medidas de emergência

   O Parceiro Comercial deve identificar e avaliar potenciais emergências. Deve implementar planos de emergência e procedimentos de resposta, tais como a utilização de detectores de incêndio adequados, sistemas de extinção de incêndios, procedimentos de evacuação e instalações de evacuação, a fim de minimizar o seu impacto.

5. Tarefas fisicamente exigentes

   As tarefas fisicamente exigentes (não apenas trabalho árduo, mas também trabalho repetitivo, como montagem e entrada de dados por longas horas, trabalho contínuo, etc.) devem ser identificadas e gerenciadas adequadamente para não causar acidentes e doenças.

6. Medidas de segurança para máquinas

   As máquinas devem ser avaliadas quanto a riscos de segurança e, se representarem um perigo para os trabalhadores, medidas de segurança devem ser tomadas e mantidas adequadamente.

7. Instalações sanitárias, alimentação e alojamento

   O Parceiro Comercial deverá fornecer aos seus funcionários acesso a instalações sanitárias limpas, água potável e instalações para preparar, armazenar e consumir alimentos higiênicos.

8. Treinamento

   O Parceiro Comercial deverá realizar treinamentos adequados de segurança e saúde para seus funcionários no local de trabalho. Isso inclui o uso de equipamentos de proteção individual (se aplicável) e treinamento para emergências.

9. Cuidados de saúde dos trabalhadores

   O Parceiro Comercial deve tomar medidas adequadas, tais como exames de saúde, prevenção de doenças e medidas de saúde mental, para manter a saúde física e mental dos seus funcionários.

IV. Meio ambiente

A proteção ambiental é uma preocupação global. Operamos nossos negócios de maneira segura e ambientalmente responsável e esperamos que o Parceiro Comercial faça o mesmo.

1. Licenças ambientais

   Todas as licenças ambientais necessárias (por exemplo, monitoramento de emissões), aprovações e registros devem ser obtidos e mantidos atualizados a todo momento para cumprir os requisitos operacionais e de relatório.

   Além disso, se o Parceiro Comercial receber materiais adicionais da HOYA, tais como regras, regulamentos e políticas ambientais, o Parceiro Comercial deverá cumprir rigorosamente esses regulamentos.

2. Proteção de resíduos e recursos

   Ao cumprir as leis e regulamentos relacionados ao uso de resíduos e recursos e realizar uma gestão adequada, o Parceiro Comercial deve promover a redução, reutilização e reciclagem de recursos e minimizar a geração de resíduos.

3. Substâncias perigosas

   As substâncias químicas especificadas pelas leis e regulamentos do país anfitrião devem ser controladas no processo de fabricação.

4. Emissões na atmosfera

   O Parceiro Comercial deve cumprir as leis e regulamentos relacionados com a poluição atmosférica e tomar as medidas adequadas para reduzir a emissão de substâncias nocivas para a atmosfera decorrentes das suas atividades comerciais.

5. Restrições de materiais

   O Parceiro Comercial deve cumprir todas as leis, regulamentos e requisitos da HOYA aplicáveis relativos à

proibição ou restrição de determinadas substâncias em nossos produtos e fabricação, incluindo rotulagem para reciclagem e descarte.

6. Gestão da água

   O Parceiro Comercial deve cumprir as leis e regulamentos relacionados à gestão da água e monitorar a fonte, o uso e o descarte da água utilizada, além de se esforçar para conservar a água.

   Todas as águas residuais devem ser caracterizadas, monitoradas, controladas e tratadas conforme necessário antes da descarga ou descarte.

   Além disso, o Parceiro Comercial deverá identificar as fontes de poluição que possam causar poluição da água e gerenciá-las adequadamente.

7. Consumo de energia e emissões de gases de efeito estufa

   O Parceiro Comercial deve se esforçar para melhorar continuamente a eficiência energética em suas atividades comerciais e aumentar o uso de energia renovável.

   Além disso, o Parceiro Comercial deverá estabelecer metas para a redução das emissões de gases de efeito estufa, medir e calcular a quantidade de emissões de gases de efeito estufa e relatar ou divulgar seu progresso à HOYA.

8. Biodiversidade

   O Parceiro Comercial deverá respeitar as diretrizes sobre biodiversidade estabelecidas pelo país anfitrião e se esforçar para minimizar o impacto.

V. Ética e governança empresarial

Esperamos que nossos Parceiros Comerciais cumpram todas as leis e regulamentos anticorrupção e antissuborno aplicáveis e mantenham elevados padrões éticos. A HOYA dá especial ênfase ao cumprimento das leis, regulamentos e normas nas seguintes áreas:

1. Anticorrupção/Presentes/Entretenimento

   Os Parceiros Comerciais devem cumprir integralmente todas as leis anticorrupção e antissuborno aplicáveis, incluindo a Convenção da OCDE sobre o Combate ao Suborno de Funcionários Públicos Estrangeiros em Transações Comerciais Internacionais, em todas as transações com todos os parceiros comerciais.

   Para esclarecimento, subornos ou outros meios de obter vantagens indevidas ou impróprias não devem ser prometidos, oferecidos, autorizados, concedidos ou aceitos. Esta proibição abrange prometer, oferecer, autorizar, conceder ou aceitar qualquer coisa de valor, direta ou indiretamente através de terceiros, a fim de obter ou manter negócios, direcionar negócios para terceiros ou obter de outra forma uma vantagem imprópria.
   Nos casos em que a HOYA tiver motivos para acreditar que o Parceiro Comercial não esteja cumprindo qualquer uma das regras acima mencionadas, na medida do permitido por lei, a HOYA tem o direito de reter qualquer pagamento que lhe seja devido e/ou rescindir a relação comercial com efeito imediato. A HOYA não é responsável perante esse Parceiro Comercial por qualquer perda ou dano relacionado à decisão da HOYA de exercer os seus direitos ao abrigo desta disposição.

   O Parceiro Comercial poderá oferecer e aceitar quaisquer presentes e entretenimento de/para seus fornecedores e/ou funcionários governamentaisestritamente nos limites das regras aplicáveis. A HOYA espera que o Parceiro Comercial esteja ciente e cumpra todas as regras aplicáveis a tais atividades, incluindo leis e regulamentos com efeito extraterritorial.

2. Prevenção à lavagem de dinheiro/financiamento do terrorismo

   O Parceiro Comercial deverá implementar medidas adequadas para prevenir a lavagem de dinheiro e o financiamento do terrorismo em todas as transações com todas as contrapartes e deverá impedir o uso do dinheiro proveniente de tais transações para fins de lavagem de dinheiro.

3. Divulgação de informações

Todas as transações devem ser conduzidas de forma transparente e refletidas com precisão nos livros e registros. As informações relativas a trabalho, saúde e segurança, práticas ambientais, atividades comerciais, estrutura organizacional, situação financeira, cadeia de suprimentos e desempenho devem ser divulgadas aos seus fornecedores e partes interessadas dentro de suas cadeias de valor, de acordo com os regulamentos aplicáveis e as práticas comuns do setor. A falsificação de registros, a deturpação de condições ou práticas na cadeia de suprimentos não são toleradas.

4. Propriedade intelectual

O Parceiro Comercial deverá respeitar os direitos de propriedade intelectual, tecnologias e know-how de forma a proteger os direitos de propriedade intelectual e as informações de seus clientes e fornecedores.

5. Negócios, publicidade e concorrência justos

O Parceiro Comercial não deve se envolver ou tolerar qualquer forma de extorsão ou peculato. Ele também deve cumprir todas as regras e normas aplicáveis para negócios justos, publicidade e concorrência.

Além disso, o Parceiro Comercial deve garantir preços adequados, fornecendo produtos, peças e matérias-primas a preços altamente competitivos e continuando as atividades de redução de preços.

6. Proteção de identidades e proibição de retaliação

A menos que seja proibido por lei, o Parceiro Comercial deve garantir a confidencialidade, o anonimato e a proteção de seus funcionários e denunciantes. Ele também deve estabelecer e comunicar um canal através do qual os denunciantes possam levantar suas preocupações sem medo de retaliação.

7. Aquisição responsável de minerais

Os Parceiros Comerciais devem manter políticas e processos para identificar, avaliar e gerenciar riscos associados ao ouro, tântalo, estanho, tungstênio, cobalto e mica, quando tais minerais forem utilizados nos produtos da HOYA. Tais riscos incluem, entre outros, financiamento de grupos armados, violações de direitos humanos, danos ambientais e outros impactos adversos associados a áreas afetadas por conflitos e de alto risco (CAHRAs).
Os Parceiros Comerciais devem implementar medidas para prevenir ou mitigar tais impactos adversos e manter registros e evidências de suporte que demonstrem a implementação dessas medidas e a eficácia de seus esforços.
Mediante solicitação da HOYA, os Parceiros Comerciais devem divulgar informações sobre suas atividades de fornecimento responsável de minerais, incluindo as medidas tomadas, os resultados dessas atividades e a documentação de suporte relevante.

8. Paz e segurança internacionais

A comunidade internacional regula as exportações sob vários tratados e acordos para impedir que armas cheguem a grupos que representam ameaças à segurança. Certas tecnologias e produtos podem ser usados para fabricar armas, bem como produtos pacíficos. Portanto, suas exportações são rigorosamente regulamentadas. O Parceiro Comercial deve cumprir todas as leis de controle de exportação aplicáveis aos seus produtos e regiões geográficas. Ele também deve fornecer todas as informações e documentos necessários para atender aos requisitos de controle de exportação sem demora.

9. Forças antissociais/crime organizado
Uma força antisocial é uma pessoa que se enquadra em qualquer uma das seguintes categorias:

a) Um grupo do crime organizado, um membro de um grupo do crime organizado, alguém com uma associação com um grupo do crime organizado ou uma pessoa equivalente a isso, independentemente da forma de organização ou forma jurídica, ou

b) Uma pessoa que faz exigências violentas, exigências irracionais além dos direitos legais, fraudes ou outros atos equivalentes, pessoalmente ou por meio de terceiros.

O Parceiro Comercial garante e declara que não se enquadra na definição de força antisocial descrita acima. O Parceiro Comercial deve garantir à HOYA que não se envolverá, diretamente ou por meio de terceiros, em qualquer um dos seguintes atos:
(1) exigências violentas
(2) exigências irracionais além da responsabilidade legal

(3) o ato de usar palavras ou comportamentos ameaçadores ou violência em relação a uma transação
(4) o ato de espalhar rumores infundados, prejudicar a reputação da contraparte usando meios fraudulentos ou força, ou obstruir os negócios da contraparte
(5) outros atos equivalentes aos itens anteriores

Não obstante quaisquer outros recursos legais aplicáveis, a HOYA tem o direito de rescindir qualquer contrato com um Parceiro Comercial que não opere de acordo com esta seção 9. A HOYA não é responsável perante tal Parceiro Comercial por quaisquer perdas ou danos decorrentes do exercício de seus direitos nos termos desta disposição.

VI. Qualidade e segurança

O Parceiro Comercial deve garantir a qualidade e a segurança dos seus produtos e cumprir as suas responsabilidades como fornecedor. Espera-se que o Parceiro Comercial:

1. Garantir a segurança dos produtos

   O Parceiro Comercial deve projetar, fabricar e vender produtos partindo do princípio de que eles atendem aos padrões de segurança estabelecidos pelas leis e regulamentos de cada país, e deve desenvolver um sistema de implementação para isso.

2. Controle de qualidade

   O Parceiro Comercial deve estabelecer um sistema para tomar medidas corretivas caso seja apontada qualquer questão relacionada à qualidade ou segurança.

3. Fornecer informações precisas sobre produtos e serviços

   O Parceiro Comercial deverá fornecer informações adequadas sobre produtos e serviços.

VII. Segurança da informação

Os ataques cibernéticos e os vazamentos de informações são riscos graves nas operações comerciais. O Parceiro Comercial deve garantir a segurança das informações e implementar as seguintes medidas:

1. Defesa contra ataques cibernéticos

   O Parceiro Comercial deve tomar medidas de proteção contra ameaças à sua rede de computadores e gerenciá-las de forma a não prejudicar a si mesmo ou a terceiros.

2. Proteger informações pessoais

   A HOYA cumpre rigorosamente todas as leis aplicáveis de proteção de informações pessoais, independentemente do país ou região em que opera. O Parceiro Comercial deve respeitar a privacidade de seus funcionários. Todas as informações pessoais de funcionários ou terceiros que a HOYA coleta e fornece ao Parceiro Comercial são cuidadosamente tratadas, protegidas e utilizadas de forma adequada.

3. Prevenir o vazamento de informações confidenciais

   As informações técnicas são extremamente importantes para a HOYA manter a sua competitividade e devemos evitar seu vazamento. Isto também se aplica a informações sensíveis sobre novas invenções e produtos desenvolvidos em conjunto. O Parceiro Comercial deverá estabelecer e operar um sistema para gerenciar e proteger adequadamente não apenas suas próprias informações confidenciais, mas também as informações confidenciais recebidas de clientes e terceiros.

VIII. Sistema de Gestão

O Parceiro Comercial deverá introduzir ou estabelecer um sistema de gestão na medida em que esteja relacionado com o conteúdo deste Código. O sistema de gestão deve incluir os seguintes elementos:

1. Compromisso Corporativo

Com base neste Código, o Parceiro Comercial deverá expressar seu compromisso com os direitos humanos, a saúde e segurança ocupacional, o meio ambiente e a ética, e envidar esforços para a melhoria contínua, com aprovação da administração.

Além disso, essa afirmação deve ser acessível externamente e deve ser divulgada em vários idiomas para que os funcionários possam compreendê-la.

2. Responsabilidade e Prestação de Contas da Administração

O Parceiro Comercial deverá identificar claramente a gerência e o pessoal responsável dentro da empresa que supervisionará a conformidade e a implementação das leis, regulamentos e deste Código aplicáveis em relação aos produtos e serviços.

A administração também deverá revisar o sistema de gestão regularmente.

3. Requisitos legais e do cliente

O Parceiro Comercial deverá desenvolver um processo para identificar, monitorar e compreender as leis, regulamentos e requisitos do cliente aplicáveis, incluindo os requisitos deste Código.

4. Avaliação e gestão de riscos

O Parceiro Comercial deverá estabelecer e operar continuamente um processo para identificar riscos em conformidade com as leis e regulamentos relacionados ao negócio e a este Código. A importância dos riscos identificados deverá ser avaliada e gerenciada.

5. Metas de melhoria

Devem ser estipuladas metas de melhoria e metas relacionadas ao cumprimento das leis e regulamentos e deste Código, deve ser formulado um plano de implementação para atingir as metas e o desempenho deve ser avaliado periodicamente.

6. Treinamento

Para implementar o plano operacional para alcançar as metas de melhoria acima e atender aos requisitos das leis e regulamentos aplicáveis, deve ser estabelecido um programa de educação para gerentes e trabalhadores.

7. Comunicação

O Parceiro Comercial deverá estabelecer e continuar a operar um processo para comunicar informações claras e precisas sobre o cumprimento das leis e regulamentos, direitos humanos, políticas ambientais e éticas, atividades e desempenho aos seus funcionários, fornecedores e clientes.

8. Envolvimento dos Trabalhadores/Partes Interessadas e Acesso a Recursos

O Parceiro Comercial deverá estabelecer um sistema para receber reclamações e denúncias de violações feitas por seus funcionários e fornecedores em relação aos atos e condições abrangidos por este Código, proteger o denunciante contra retaliação e estabelecer um processo para responder adequadamente ao conteúdo das denúncias.

9. Avaliação e auditoria

O Parceiro Comercial deverá realizar autoavaliações periódicas para confirmar a conformidade com as leis, regulamentos, este Código e os requisitos contratuais com a HOYA.

Além disso, o Parceiro Comercial estará sujeito a auditorias pela HOYA ou seu representante, periodicamente ou conforme necessário, de acordo com este Código.

10. Processo de ação corretiva

Devem ser estabelecidos processos para remediar os riscos identificados por avaliações internas ou externas, inspeções,

investigações e revisões.

Salvo disposição em contrário neste Código, em caso de violação material deste código, a HOYA poderá solicitar medidas corretivas ao Parceiro Comercial e, se a violação material não for remediada, a HOYA poderá decidir se continuará a fazer negócios com o Parceiro Comercial.

11. Documentação e registros

O Parceiro Comercial deverá criar e manter documentos e registros para garantir a conformidade com os regulamentos e requisitos corporativos, bem como a confidencialidade adequada para proteger a privacidade.

12. Cadeia de suprimentos

O Parceiro Comercial deverá estabelecer um processo para comunicar os requisitos deste Código aos seus fornecedores e monitorar sua conformidade.

IX. Dúvidas e denúncias

O Parceiro Comercial deverá encaminhar quaisquer perguntas sobre este código para seu contato direto na HOYA ou supplierconduct@hoya.com . As violações deste Código podem ser relatadas à Linha de Ajuda da HOYA, disponível em www.hoyahelpline.com. A HOYAinvestigará quaisquer violações relatadas e, exceto se a divulgação for exigida legalmente envidará esforços razoáveis para manter a confidencialidade das informações relacionadas à identidade da pessoa que relata uma violação deste Código. A HOYA proíbe quaisquer ações retaliatórias contra indivíduos que relatem problemas de boa-fé.

Promulgado em março de 2018
Revisado em setembro de 2024
Revisado em fevereiro de 2025
Revisado em outubro de 2026