



POLÍTICA COMERCIAL

1.- INTRODUCCIÓN

Aernnova está especializada en el diseño, fabricación y mantenimiento de aeroestructuras de tecnología avanzada, así como de los componentes, sistemas y equipamientos relacionados con las mismas, contribuyendo con su Misión a conectar a las personas y al desarrollo económico y social.

El Consejo de Administración de Aernnova Aerospace Corporation ha aprobado esta Política Comercial.

.2- OBJETO

Esta política establece los principios de gestión Comercial en Aernnova, así como la visión general y el compromiso de la dirección con dicha política comercial. Debe ser conocida y respetada por el personal de Aernnova

3- PRINCIPIOS BÁSICOS

1. CONTRATACIÓN CON GOBIERNOS Y ADMINISTRACIONES

AERNNOVA cumplirá con las normas y leyes en materia de contratación que se apliquen a los tratos comerciales entre AERNNOVA y los gobiernos o administraciones de los países o regiones en los que opere.

2. COMERCIO INTERNACIONAL

AERNNOVA cumplirá con la normativa de comercio internacional aplicable relativa a importaciones, exportaciones, operaciones financieras, inversiones u otras clases de transacciones comerciales. En particular, el personal de AERNNOVA y sus representantes obrarán con honradez y buena fe, rechazarán actos fraudulentos, y se abstendrán de realizar aquellos que entorpezcan la eficiente administración y gestión por parte de los servicios de aduanas o de otros organismos que intervengan en las operaciones de comercio exterior.

El personal de AERNNOVA y sus representantes respetarán la normativa y el protocolo del lugar de origen con el que la Compañía mantenga relaciones comerciales y mantendrán una conducta profesional y lealtad hacia las instituciones con las que interactúa.

Ed. 2 Rev. 0	12/06/2023	General Update
Ed. 1 Rev. 0	02/07/2018	First Edition

3. NORMATIVA SOBRE COMPETENCIA

AERNNOVA cumplirá con la normativa sobre competencia y antimonopolio aplicable en cada jurisdicción donde mantenga operaciones comerciales. AERNNOVA no fijará o amañará los precios u ofertas con sus competidores. No se permitirá el intercambio con competidores de información relativa a los precios o condiciones comerciales actuales, recientes o futuros.

4. PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN, BIENES Y DERECHOS DE LOS CLIENTES

AERNNOVA respeta la información y derechos legítimos y válidos de sus clientes. AERNNOVA solicitará, aceptará, usará y divulgará información comercial reservada de terceras partes únicamente de conformidad con los compromisos de confidencialidad u otros acuerdos de licencia que tuviere suscritos con dichas terceras partes, y en todo caso de acuerdo con la normativa en vigor en cada momento y en cada jurisdicción competente. Se protegerá la información personal recabada de clientes, proveedores y otros terceros de conformidad con lo previsto en la normativa aplicable sobre la protección de datos, en las jurisdicciones donde recabe, utilice o divulgue datos de terceras partes.

5. SATISFACCION DEL CLIENTE:

La SATISFACCIÓN AL CLIENTE es el objetivo que certifica la utilidad social de la actividad de la Compañía. Ofreciendo, a través del diseño de productos y el empleo de procesos de producción ambientalmente sostenibles, productos innovadores, seguros, competitivos y fiables, y con una búsqueda permanente de la excelencia operacional y la satisfacción de nuestros clientes y de los usuarios finales de nuestros productos.

4-. SISTEMAS DE CONTROL

La Dirección de Aernnova se compromete a velar por la implementación y revisión periódica de esta política y del Sistema de Gestión del proceso comercial definido en el manual MDG-00-001, y a consultar, atender, comunicar y responder con transparencia a clientes y autoridades, asegurar la responsabilidad y competencia del personal en materia comercial, involucrarse activamente en las actividades de Gestión Comercial, reconocer las contribuciones a la mejora de la satisfacción de nuestros clientes, y asegurar que se mantiene una cultura de promoción y respeto a los principios básicos de la política comercial.

Se definirán objetivos y se revisará periódicamente el desempeño y madurez del Sistema de Gestión Comercial como el estado en el cual el riesgo de causar daños a las personas o a las propiedades en la operación aérea se mide mediante indicadores adecuados, se reduce y se mantiene por debajo de un nivel aceptable.

Ed. 2 Rev. 0	12/06/2023	General Update
Ed. 1 Rev. 0	02/07/2018	First Edition

5- COMUNICACIÓN E INVOLUCRACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS

La Política Comercial se dirige a todas las Partes Interesadas: Clientes, Autoridades, Accionistas, Personal de Aernnova, Proveedores y Consumidores y Sociedad en su conjunto. Se ha comunicado y se entiende dentro del alcance de la organización, y está disponible a través de los canales de comunicación e información que la compañía pone a disposición de las partes interesadas. Está disponible públicamente en la web de Aernnova.

Ed. 2 Rev. 0	12/06/2023	General Update
Ed. 1 Rev. 0	02/07/2018	First Edition