



ANTICORRUPCIÓN

INVITACIONES Y REGALOS

CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	3
2.	TRATAMIENTO DE INVITACIONES Y REGALOS	4
3.	USO PRIVADO DE DESCUENTOS CORPORATIVOS.....	8

1. INTRODUCCIÓN

Estas notas orientativas contienen información sobre cómo tratar las invitaciones, obsequios y descuentos privados y sirven para ilustrar aún más la política del grupo en materia de prevención de la corrupción.

Los beneficios en forma de invitaciones y obsequios están muy extendidos en las relaciones con proveedores, clientes y otros socios comerciales. Si estos beneficios se mantienen en un nivel adecuado, se consideran medios permisibles de creación de redes. Los beneficios que exceden los límites de lo apropiado y se utilizan indebidamente como medio para influir en las decisiones comerciales pueden ser procesados como corrupción y están en conflicto con nuestra política de grupo sobre prevención de la corrupción.

La determinación jurídica de la admisibilidad de una prestación depende de las circunstancias individuales y, en algunos casos, puede resultar difícil. El objetivo de estas notas orientativas es informar a los empleados del Afix Group sobre los principios clave al tratar con invitaciones, obsequios y descuentos privados sobre la base de la política del grupo sobre prevención de la corrupción. Las notas orientativas se basan en la Convención de la OCDE sobre la lucha contra el soborno de funcionarios públicos extranjeros en transacciones comerciales internacionales. Aunque las leyes anticorrupción nacionales o regionales aplicables en el país respectivo pueden variar un poco, los principios establecidos en la política del grupo, así como estas notas orientativas, generalmente se aplican en todo el mundo. Sin embargo, no se puede descartar que en algunos casos **las leyes locales contengan normas más estrictas**. En tales casos, las leyes locales tienen prioridad. Además, estas notas orientativas pretenden servir como guía en el proceso de toma de decisiones sin eliminar la necesidad de un escrutinio individual en cada caso. Los valores estándar para la admisibilidad de invitaciones y obsequios figuran en el anexo de estas notas orientativas.

2. TRATAMIENTO DE INVITACIONES Y REGALOS

2.1. Principios generales

Los beneficios en forma de invitaciones y obsequios sólo podrán concederse o aceptarse si la ocasión y el alcance son razonables, es decir, de escaso valor y coherentes con las prácticas **comerciales habituales locales**.

Dada la gran cantidad de constelaciones imaginables, no se puede establecer ningún **límite de valor rígido** para evaluar la idoneidad de invitaciones y regalos. Sin embargo, Afix Group considera razonables los **valores estándar** que se muestran en el anexo de estas notas orientativas. Por lo tanto, estos valores estándar pueden servir como punto de referencia.

Además de su valor, los siguientes criterios desempeñan un papel importante a la hora de evaluar la idoneidad de una prestación:

» **Costumbres regionales y culturales**

Las costumbres regionales y culturales pueden y deben respetarse en la vida empresarial y, por tanto, influir en la idoneidad. Sin embargo, esto no significa que los límites de lo apropiado puedan suavizarse y modificarse arbitrariamente.

» **Ocasiones especiales o únicas**

En el caso de ocasiones especiales o únicas (por ejemplo, aniversarios de empresa, cumpleaños importantes), se puede adoptar un enfoque más generoso que para eventos habituales o invitaciones y regalos que no son "especiales".

» **Contexto empresarial**

Las invitaciones y obsequios en el período anterior a la adjudicación de un contrato o antes de la firma de un acuerdo que no estén directamente relacionados con la actividad laboral son críticos y pueden crear la apariencia de influencia indebida. En caso de duda, dichas invitaciones y obsequios deben abstenerse o requerir su presentación previa al CEO-CFO del AFIX GROUP para una evaluación legal.

Ejemplo 1: La aceptación de una invitación adecuada a una comida durante las negociaciones contractuales en curso suele considerarse acrítica, mientras que una invitación a un evento cultural durante esta fase debe considerarse de manera más crítica y requiere una justificación especial.

Ejemplo 2: Antes de tomar una decisión sobre la adjudicación del contrato, cualquier obsequio que no sea un obsequio promocional de bajo valor que lleve el logotipo de la empresa debe considerarse con espíritu crítico.

» **"Inflación"**

Debe evitarse la "inflación" de los beneficios. Debido a su propio comportamiento no debe crearse una situación en la que se acepte una contrainvitación correspondientemente generosa o un contraregalo especialmente caro, con el argumento de que el rechazo iría en contra de la exigencia de cortesía.

» **Cobertura de gastos privados relacionados con ocasiones**

El supervisor debe decidir, en función de la situación particular, qué costes deben correr a cargo del empleador o del invitado/destinatario de forma privada y si deben dividirse.

2. Lista de verificación

Incluso si un beneficio está dentro del rango de los valores estándar, se debe utilizar la siguiente lista de verificación para evaluar la idoneidad del beneficio. La lista de verificación también se puede utilizar para evaluar la idoneidad de los beneficios (planificados) de los empleados de Afix Group a terceros, formulando las preguntas desde el punto de vista del destinatario.

- » ¿Podría el beneficio tener **efectos en la competencia** leal entre Afix Group, el socio comercial y otros competidores al influir en mis decisiones comerciales?
- » ¿El beneficio podría crear una **dependencia personal**?
- » ¿Tengo la sensación de que mi socio comercial está **tratando de engañarme**?
- » ¿El beneficio crea una **apariencia de irregularidad** con respecto a estas preguntas? Es decir, ¿podría un tercero que observase la situación de manera neutral tener la impresión de que las decisiones en Afix Group no se toman únicamente sobre la base de criterios objetivos?
- » ¿Me «**quitaría el sueño**» revelar la situación concreta a mi supervisor, a mis colegas o a una tercera persona imparcial?

Si no puede responder con certeza a cualquiera de estas preguntas con "No", debe abstenerse de realizar la conducta o el caso debe enviarse para evaluación legal al CEO-CFO de AFIX GROUP antes de tomar cualquier acción.

3. Tipos de casos

La determinación jurídica de la admisibilidad de una prestación depende de las circunstancias individuales y, en algunos casos, puede resultar difícil. **La siguiente clasificación sirve como guía en el proceso de toma de decisiones:**

a) Beneficios habitualmente permitidos o permitidos con la aprobación previa del superior

Si se cumplen los criterios indicados en el apartado 1 anterior para determinar la idoneidad de las invitaciones y regalos y se responde con seguridad "no" a todas las preguntas de la lista de verificación del apartado 2, el beneficio se permite generalmente **sin la aprobación previa del superior**.

Es especialmente necesaria la **aprobación previa** del superior:

- » si el valor de la prestación es evidentemente superior a los valores estándar contenidos en el Anexo.
- » si las prestaciones se conceden/reciben periódicamente y el valor total de todas las prestaciones concedidas/recibidas a lo largo de un ejercicio financiero supera claramente los valores estándar contenidos en el anexo.
- » antes de aceptar una invitación a eventos deportivos, culturales o similares tal como se define en la sección 6 de la política de prevención de la corrupción.

El beneficio debe documentarse expresando el razonamiento en el proceso de toma de decisión.

En vista de las difíciles cuestiones legales que pueden surgir en casos individuales, en caso de duda, se debe consultar al CEO-CFO de Afix Group

b) Beneficios inadecuados

Los beneficios en forma de invitaciones y obsequios siempre son inapropiados y, por tanto, inaceptables si:

- » el obsequio es un obsequio en efectivo, un equivalente en efectivo o consiste en cualquier otro fondo canjeable en efectivo. Sólo en raros casos de minoría o debido a particularidades regionales (por ejemplo, el kit de café, las propinas, los llamados paquetes rojos en las jurisdicciones asiáticas) los beneficios en efectivo pueden ser apropiados si la cantidad involucrada es extremadamente pequeña.
- » si el beneficio en sí o su aceptación es ilegal.
- » si el beneficio incluiría una actividad considerada inmoral o una expresión de falta de respeto hacia otras personas, religiones o culturas (por ejemplo, "entretenimiento para adultos") o si la aceptación del beneficio podría provocar el riesgo de extorsión.

Los empleados de Afix Group NV no podrán conceder ni aceptar dichas invitaciones o obsequios.

c) Casos críticos

Los siguientes tipos de beneficios no son inapropiados y pueden permitirse siempre que se cumplan ciertas condiciones. Esto requiere una evaluación de cada caso individual. En caso de duda o si es probable que la conducta cree una apariencia de irregularidad, se debe consultar al CEO-CFO de Afix Group.

» Invitaciones a funcionarios públicos

Según esta política, y también según las normas legales y de autoridad pública, las invitaciones a funcionarios públicos están sujetas a requisitos más estrictos que las invitaciones a socios comerciales. A menos que el supervisor del huésped haya aprobado expresamente la invitación, las invitaciones a este grupo de personas constituyen un riesgo de responsabilidad penal para los huéspedes y anfitriones. **Por este motivo, no se podrán emitir invitaciones que excedan los valores estándar indicados para funcionarios públicos en el Anexo sin una evaluación legal previa solicitada al CEO-CFO de Afix Group.** También es necesaria una evaluación jurídica previa si hay motivos para creer que en determinados estados federados o en las relaciones con determinadas autoridades públicas se aplican requisitos aún más estrictos.

» Invitaciones a acompañantes

Si las invitaciones a un evento, programa social, etc. se extienden a cónyuges, familiares u otros acompañantes, se debe exigir que el invitado corra con los costos de alojamiento y transporte, así como el costo del programa social del acompañante.

» Viajes de delegaciones, visitas a plantas, etc.

Los viajes de delegaciones y las visitas a plantas generalmente tienen propósitos importantes y legítimos. En ningún caso podrán utilizarse indebidamente para corromper a los participantes. Las siguientes indicaciones pueden crear una apariencia de irregularidad:

- › selección del lugar basada principalmente en aspectos turísticos, no comerciales,
- › una parte turística importante del viaje,
- › participación de familiares de los invitados,
- › el calendario y la escala financiera del programa social superan la parte comercial directa (visita a la planta, presentaciones, conversaciones comerciales, etc.),
- › si se ofrece el reembolso de gastos de viaje y gastos incidentales (excepto transporte local).

Se deberán observar lo dispuesto en el apartado 8 de la política de prevención de la corrupción, así como las políticas complementarias de cada una de las empresas del Grupo.

» **Invitaciones a eventos de Afix Group NV por empresas del grupo Afix Group NV**

Las invitaciones extendidas por las empresas de Afix Group a socios comerciales para asistir a eventos de Afix Group en los que la parte comercial no es la preocupación principal (por ejemplo, eventos deportivos y culturales o viajes conjuntos) o para asistir al programa social de un evento comercial tienen como objetivo principal mantener y cultivar contactos fuera del negocio. Afix Group considera admisible esta forma de relaciones comerciales si se mantienen dentro de límites razonables. Se aplican límites especialmente estrictos a las invitaciones que no están relacionadas en términos de tiempo, lugar o contenido con asuntos comerciales y que no están relacionadas con una ocasión especial (fiesta de Navidad, etc.). Los siguientes ejemplos pueden crear especialmente una apariencia de irregularidad:

- › también están invitados los acompañantes, a menos que no sea habitual que asistan individualmente (especialmente en bailes, óperas o eventos teatrales),
- › sólo se invita a personas encargadas y pagadas por el cliente, por ejemplo, consultores, ingenieros consultores, arquitectos,
- › no hay al menos un anfitrión de Afix Group en el evento que esté presente durante toda la duración del evento,
- › no existe un programa específico o no se sigue un programa específico,
- › se hace una oferta para pagar viajes (excepto transporte local) o gastos incidentales,
- › hay indicios de que la invitación se envió a cambio de una ventaja comercial (por ejemplo, realización de pedidos, cooperación en el procesamiento, etc.),
- › el huésped es invitado a eventos lujosos varias veces al año o
- › el valor de la invitación, comparado con la posición social y comercial del anfitrión y del invitado, es inapropiadamente alto.

» **Invitaciones a empleados de Afix Group para asistir a eventos de terceros**

Si un empleado de Afix Group es invitado a eventos organizados por socios comerciales, se aplican los mismos principios a la inversa. Además, se debe observar el requisito de aprobación según la sección 6 de la política.

4. Posible comportamiento en situaciones críticas

Siempre que se rechaza o rechaza un beneficio, existe el riesgo de que el socio comercial que ofrece el beneficio se sienta ofendido, perjudicando la relación comercial. A continuación se dan una serie de sugerencias sobre cómo podría comportarse un empleado si no desea aceptar un beneficio porque tiene dudas sobre la compatibilidad con la política.

- » Expresa su agradecimiento por las buenas intenciones de la persona pero rechaza el regalo haciendo referencia al programa Compliance existente en Afix Group NV.
- » Insiste en pagar usted mismo los gastos de alojamiento y transporte, así como los gastos de programas de entretenimiento para cónyuges, etc.
- » No participe en un "programa de entretenimiento" si va en contra de sus principios morales o éticos válidos o personales.
- » Si por circunstancias particulares no puede rechazar un regalo, póngalo a disposición de la empresa. Quizás pueda subastarse por una buena causa en la próxima fiesta de Navidad.

5. Tratamiento fiscal en Bélgica

La aceptación de invitaciones o regalos puede dar lugar a salarios sujetos a impuestos. Éste es especialmente el caso cuando se pone de relieve el carácter social del beneficio, por ejemplo en el caso de una invitación a una gala de ópera. Lo mismo se aplica a la aceptación de obsequios cuando no sean simples cortesías de menor valor. Los salarios incluyen beneficios de terceros que están relacionados con el empleo.

Para garantizar que dichos beneficios estén gravados, el empleado está obligado a informar a su empleador (departamento de Recursos Humanos) sobre el beneficio y el monto del mismo. Luego, el beneficio se registrará como salario en la contabilidad de nómina y estará sujeto a impuestos.

Además del valor del billete de entrada, que debe tributar como beneficio no monetario, también pueden generarse otros costes como, por ejemplo, gastos de transporte y tasas de aparcamiento. Este es el caso, por ejemplo, si se trata simplemente de cultivar relaciones comerciales, a diferencia de las visitas relacionadas con reuniones de negocios específicas.

El empleador no deduce el impuesto si el impuesto ya ha sido deducido por el anfitrión y este ha informado al empleado de ello. Se deberá presentar prueba de ello al empleador.

La asistencia a eventos de hospitalidad relacionados con el negocio del empleador o su socio comercial no se registra como un beneficio no monetario o pago de salario por parte de terceros.

Fuera de Bélgica se aplican otras normas. Las dudas sobre el tratamiento fiscal deben aclararse con el director financiero de Afix Group.

3. USO PRIVADO DE DESCUENTOS CORPORATIVOS

3.1. Antecedentes

Al tratar con socios comerciales, a los empleados les surge la pregunta de si y bajo qué condiciones es admisible el uso de descuentos corporativos y otras concesiones (por ejemplo, uso privado de las condiciones de Afix Group NV para alojamiento en hoteles, descuentos de proveedores o prestadores de servicios y fidelización especial de clientes). programas de descuento, por ejemplo, obtención de millas aéreas bonificadas) para beneficio privado. Por lo tanto, en la interpretación de la política del Grupo sobre prevención de la corrupción, el tema se ilustra a continuación con referencia a varios tipos de casos.

En lo sucesivo, se entenderá por "descuento (corporativo)" la concesión directa o indirecta de una reducción de precio para beneficio privado del empleado o de una parte relacionada (familiares, amigos, conocidos, organizaciones, etc.) en el suministro de bienes o prestación de servicios.

3.2. Tipos de casos

a) Descuento inadmisibles para empleados individuales

Si el descuento se otorga en relación con un acuerdo comercial específico o al inicio de un acuerdo a solo un individuo o un pequeño grupo de empleados que están directamente relacionados con esta transacción, se indica una violación de las Secciones 1, 2 y 4 de la política. En estos casos es inadmisibles solicitar, prometer o aceptar tal beneficio.

Esto también se aplica si el empleado es el contacto responsable del socio comercial y solicita o acepta el descuento no para él o ella sino para otro empleado del Grupo o un tercero (por ejemplo, el empleado del departamento de compras solicita condiciones especiales para el cónyuge de el Gerente General).

b) Descuento para "todos" los empleados

Si el descuento se concede por igual (mismo importe y alcance) a todos los empleados del grupo o partes del grupo (por ejemplo, todos los empleados del grupo en un país o una empresa individual del grupo), se aplica lo siguiente:

Principios para la celebración de un acuerdo de descuento también para uso privado:

- » En las negociaciones de contratos se debe tener especial cuidado en garantizar que la decisión sobre el inicio o la continuación de un acuerdo, es decir, un acuerdo (marco) concreto, un pedido, etc., o la determinación del correcto cumplimiento del contrato no se vea influenciado. por cualquier acuerdo de descuento o la oferta de tal acuerdo – y, por tanto, por consideraciones no relacionadas.
- » La solicitud activa de dicho acuerdo de descuento por parte del socio comercial sólo es admisible en circunstancias excepcionales si el acuerdo de descuento también redundará en interés de la empresa, por ejemplo si la empresa también se beneficia del uso privado del descuento por parte de los empleados.
- » Por lo demás, un acuerdo de descuento sólo debería celebrarse si la iniciativa proviene del socio comercial y/o el acuerdo de descuento forma parte de un programa general de fidelización de clientes del socio comercial (p. ej., Bruselas Airlines & More).

Principios para el uso de descuentos con fines privados:

- » Cuando se excluya el riesgo de un conflicto de intereses en el uso del descuento por parte del empleado respectivo, en particular si el empleado de Afix Group NV involucrado no tiene conexión laboral con el socio comercial del Grupo, entonces el empleado puede usar el descuento (por ejemplo para comprar o alquilar un coche, alojamiento en un hotel, comprar artículos de oficina u otros bienes y servicios), teniendo en cuenta las normas fiscales pertinentes
- » Esto también se aplica a las millas de bonificación y beneficios similares en forma de programas de fidelización de clientes, aunque cabe señalar que, según la política de viajes, las millas de bonificación deben utilizarse "preferiblemente" para viajes relacionados con el trabajo.
- » Por otro lado, el descuento no deberá utilizarse si el empleado tiene relación laboral directa con un socio comercial del Grupo y no se puede descartar un conflicto de intereses establecido por el beneficio privado.

3. 3. Efectos fiscales en Bélgica

El uso de descuentos y otras ventajas de precios basadas en contratos o acuerdos marco celebrados por el empleador constituye una prestación no monetaria que está sujeta a imposición como pago de salario por parte de terceros y, por tanto, como salario de trabajo. Los empleados que utilizan dichos beneficios están obligados legalmente a informar a sus empleadores sobre el recibo y el monto de dichos beneficios. Si la participación del empresario para conseguir la ventaja de precio se limita a publicar ofertas de terceros (por ejemplo, en el cartel de anuncios de la empresa) o a certificar que un empleado trabaja para el grupo, esto no constituye remuneración.

ANEXO - VALOR ESTÁNDAR PARA LA ADMISIBILIDAD DE INVITACIONES Y REGALOS

Sujeto a requisitos más estrictos en cada empresa del grupo, Afix Group NV no tiene dudas sobre la aceptación o concesión de las siguientes invitaciones o regalos (en cada caso por persona y beneficio). Los valores indicados a continuación son valores estándar, es decir, en casos individuales pueden ser apropiados beneficios fuera del rango de los valores estándar. En caso de duda, se debe consultar a un responsable de cumplimiento de Afix Group NV. Esto también se aplica si hay razones para suponer que se aplican límites de valor más estrictos en ciertos países o en el trato con ciertos funcionarios públicos o clientes.

1. INVITACIONES

El término invitaciones debe entenderse en el sentido más amplio y puede abarcar un gran número de situaciones, desde comidas de negocios normales hasta la asistencia a eventos para socios comerciales, en las que el aspecto comercial no está en primer plano ("eventos de clientes"). La invitación tiene un valor material para el huésped, que puede residir, por ejemplo, en la participación en los gastos de comida y bebida o en el programa de animación.

Afix Group NV considera admisibles las invitaciones hasta los siguientes valores estándar:

- » Invitaciones a socios comerciales: aprox. 100 €
- » Invitaciones de socios comerciales: aprox. 100 €
- » Invitaciones a funcionarios públicos: 35 €(1)

2. REGALOS

Afix Group NV considera admisibles obsequios hasta los siguientes valores estándar:

- » Regalos a socios comerciales: aprox. 50€
- » Regalos de socios comerciales: aprox. 50€
- » Obsequios a funcionarios públicos: obsequios promocionales típicos de bajo valor, por ejemplo, agendas, bolígrafos (que no sean metales preciosos)

(1) Especialmente en Bélgica, muchas autoridades públicas han fijado límites de valor mucho más bajos para su personal, que deben respetarse en el trato con los funcionarios públicos.

Si tiene alguna pregunta sobre estas notas orientativas o cualquier otro asunto de cumplimiento, comuníquese con:

Afix Group NV
CEO-CFO
Groendreef 101
9880 Aalter - Bélgica

Tel.: +32 9 381 61 01
Correo electrónico: compliance@afixgroup.com





EXPERTO EN SOLUCIONES INTELIGENTES DE ANDAMIO

AFIXGROUP NV
Groendreef 101, 9880 Aalter – Bélgica

+32 9 381 61 01
info@afixgroup.com

AFIX[®]
GROUP.COM