



Tratamiento de regalos e invitaciones en Klingele



➤ En el trato con socios comerciales y autoridades, los empleados solo pueden conceder o aceptar beneficios cuando esto no transmita la impresión de ningún modo de interferencia en el curso de negocios. Hay que separar completamente entre sí los intereses privados de los del negocio.

➤➤ Los regalos e invitaciones no deben estar ligados a expectativas o deberes. <<

➤ La valoración de si una aportación o invitación crea la apariencia de obtener un beneficio, no depende solo del importe del valor de la aportación, sino de una ponderación global de todas las circunstancias.

➤ **A partir de un valor de 20,- €** se tiene que comunicar la aceptación de una invitación o de un regalo al superior directo y al director de la fábrica o al gerente de una empresa filial o al director de la administración central. Esta obligación de declaración no afecta a comidas con socios comerciales, que se produzcan en relación directa con una reunión de negocios.

➤ **A partir de un valor de 50,- €** al año y por socio comercial, el director de la fábrica tiene que autorizar la invitación o el regalo. En muchos casos no se conoce el valor de una invitación o de un regalo. En estos casos, hay que estimar el valor. En caso de duda, es necesaria una autorización del director de la fábrica. El director de la fábrica decide en virtud de los siguientes criterios, si se autoriza la invitación o, en caso de duda, si es necesaria una autorización adicional por parte del responsable de Compliance.

➤ En el caso de invitaciones **a partir de un valor de 200,- €** es necesario en cada caso una autorización escrita del responsable de Compliance. Para invitaciones y aportaciones a la dirección y a los directores de fábrica, que estén por encima del valor límite de 200,- € por socio comercial y año, debe conceder una autorización escrita de Dr. Jan Klingele.



> Frecuencia

La frecuencia de aportaciones es un criterio esencial. Una aportación repetida, especialmente invitaciones o aportaciones que son concedidas o aceptadas por un socio comercial más de una vez al año, son problemáticas y se tienen que tratar de modo restrictivo. Hay que dar por hecho una influencia no permitida de responsables de la toma de decisiones cuando las invitaciones y favores se acumulan y las aportaciones en el transcurso del tiempo son cada vez de más valor.

> Relación temporal respecto a la adjudicación de contratos

Se ruega especial cuidado, cuando las invitaciones o regalos se den en la proximidad temporal de decisiones sobre adjudicación de proyectos o contrataciones.

> Cónyuges

El acompañamiento por parejas a invitaciones o eventos solo es posible en casos excepcionales y requiere la autorización del superior o director de fábrica.

> Funcionarios

Las invitaciones o aportaciones a funcionarios albergan un riesgo especialmente elevado y, por ello, se tienen que prohibir por principio.

> Adecuación

En la ponderación global, junto a los factores anteriormente mencionados, también es relevante si la invitación o el regalo es socialmente habitual en la situación concreta, especialmente considerando también circunstancias locales y la situación económica del receptor.



> **Comprobante y documentación de aportaciones**

En general se aplica que cualquier invitación a terceros con relación a negocios tiene que estar probada y documentada de modo transparente en libros y registros.

> **Autorizaciones a posteriori**

Cuando no es posible una comprobación exhaustiva del cumplimiento normativo o Compliance antes de la aceptación del regalo sin posibles consecuencias negativas para la siguiente relación comercial, el caso tiene que ser acordado posteriormente con el responsable de Compliance. Entonces se tiene que sopesar conjuntamente, qué tratamiento posterior debe tener una aportación considerada como inapropiada desde el punto de vista del Compliance.

> **Invitación a partidos de la liga nacional de fútbol y eventos similares**

Siempre que Klingele dispone de un contingente de entradas para partidos de la liga nacional de fútbol o eventos similares, sirve básicamente para la fidelización de clientes. Con la documentación correspondiente, un empleado de Klingele puede acompañar al cliente o socio comercial al evento. En caso de disponer de suficientes entradas, el empleado de Klingele excepcionalmente podrá ir acompañado de su pareja o cónyuge. Esto requiere una autorización aparte.

Si el cliente o socio comercial invitado no puede aceptar nuestra invitación, la entrega interna de esas entradas a empleados de Klingele se tiene que realizar de un modo transparente, acordado con la dirección.