



Lidando com presentes e convites na Klingele



> Ao lidar com parceiros comerciais e órgãos de controle, os funcionários somente devem conceder ou aceitar benefícios se estes não suscitarem, de forma alguma, a impressão de influência de processos comerciais. Os interesses particulares devem ser totalmente separados dos interesses comerciais.

>> **Presentes e convites não devem estar vinculados a expectativas ou compromissos.**<<

> Ao avaliar se um donativo ou convite suscita a aparência de obtenção de vantagens, é importante considerar não apenas o valor absoluto do donativo, mas sim fazer uma ponderação geral de todas as circunstâncias.

> **A partir de um valor de R\$ 100**, a aceitação de um convite ou presente deve ser notificada ao superior direto e ao gerente de fábrica, ou ao diretor executivo de uma subsidiária ou gerente da administração central. Esse dever de notificação não se aplica a refeições com parceiros comerciais que ocorram em conexão direta com uma reunião de negócios.

> **A partir de um valor de R\$ 250**, por ano e por parceiro comercial, o gerente de fábrica deve autorizar o convite ou presente. Em muitos casos, o valor de um convite ou presente é desconhecido. Nesses casos, o valor deve ser estimado. Em caso de dúvidas, é necessária uma autorização do gerente de fábrica. Com base nos critérios a seguir, o gerente de fábrica decide se o convite é autorizado ou se, em caso de dúvidas, é necessária uma autorização adicional do agente de compliance.

> Para convites **a partir de um valor de R\$ 1.000,00**, é obrigatoriamente necessária uma autorização por escrito do agente de compliance. Para convites e donativos à diretoria e aos gerentes de fábrica que ultrapassem o valor-limite de R\$ 1.000,00 por parceiro comercial e por ano, a autorização necessária deve ser concedida por escrito pelo Dr. Jan Klingele.



> Frequência

A frequência de donativos é um critério fundamental. Donativos recorrentes, especialmente convites ou donativos que sejam concedidos ou aceitos por um parceiro comercial mais de uma vez por ano, causam problemas e devem ser tratados com as restrições adequadas. Deve-se pressupor uma influência ilícita de tomadores de decisões quando os convites e cortesias ficam mais frequentes e os donativos aumentam em valor ao longo do tempo.

> Relação temporal com a atribuição de encomendas

Deve-se ter cuidado especial quando convites ou presentes ocorrem em proximidade temporal com decisões sobre a atribuição de projetos ou assinatura de contratos.

> Cônjuges

O acompanhamento do cônjuge ou companheiro(a) a convites e eventos só é permitido em casos excepcionais e exige a autorização do superior ou do gerente de fábrica.

> Detentores de cargos públicos

Convites ou donativos a detentores de cargos públicos representam um risco especialmente alto e, portanto, são proibidos por princípio.

> Adequação

Nas ponderações gerais, além dos fatores mencionados acima, também é relevante avaliar se o convite ou presente é socialmente usual na situação concreta, especialmente levando em conta também as circunstâncias locais e a situação de renda do receptor.



> **Comprovação e documentação de donativos**

Vale a exigência geral de que quaisquer convites a terceiros com propósitos comerciais devem ser comprovados e documentados de forma transparente nos livros contábeis e registros.

> **Autorizações posteriores**

Se não for mais possível uma verificação minuciosa de compliance antes da aceitação do presente sem acarretar eventuais consequências negativas para a continuidade da relação comercial, o caso deve ser coordenado posteriormente com o agente de compliance. Deve-se então ponderar, em conjunto, como lidar subsequentemente com um donativo considerado inapropriado do ponto de vista de compliance.

> **Convites para eventos esportivos ou culturais**

Caso a Klingele disponha de um contingente de ingressos para eventos esportivos ou similares, estes servem sobretudo para a fidelização de clientes. Havendo a documentação correspondente, um funcionário da Klingele pode acompanhar o cliente ou parceiro comercial ao evento. Havendo disponibilidade suficiente de ingressos, em casos excepcionais, o funcionário da Klingele pode ser acompanhado por seu cônjuge ou companheiro(a). Para isso, é necessária uma autorização especial. Caso o cliente ou parceiro comercial convidado não possa aceitar nosso convite, a redistribuição interna desses ingressos a funcionários da Klingele deve ser feita de forma transparente e coordenada com a Diretoria.