

LEY CONTRA EL SOBORNO DEL REINO UNIDO: LO QUE NECESITA SABER

1. Introducción

La Ley de Soborno del Reino Unido entró en vigor el 1 de julio de 2011. **INTERTEK COLOMBIA S.A, PROFESIONALES CONTABLES EN ASESORIA EMPRESARIAL Y DE INGENIERIA S.A.S E INTERTEK INDUSTRY SERVICES COLOMBIA S.A.S.** (en este contexto “**Grupo Intertek**”) siempre han mantenido una postura sólida contra el soborno; después de todo, actuar con integridad es el atributo más importante que tenemos. Esta comunicación es relevante para todos los empleados del Grupo Intertek y cualquier tercero que realice servicios para nosotros en nuestro nombre. Todos los empleados y terceros que realizan servicios para nosotros tienen el deber de comprender y cumplir con nuestras políticas sobre soborno, y de firmar nuestro Código de Ética y Política de Tolerancia Cero. Más detalles se dan en nuestro Código de Ética, que se encuentra en la intranet aquí <https://www.intertek.com.co/acerca/codigo-etica/>

Este documento contiene un resumen de la legislación reciente y algunas orientaciones prácticas sobre cómo garantizar que continuemos comportándonos de una manera que cumpla con la letra y el espíritu de la ley.

2. La Ley contra el Soborno del Reino Unido y otras leyes sobre soborno

Ya existen leyes locales e internacionales que prohíben el soborno. Sin embargo, la Ley contra el Soborno del Reino Unido se encuentra entre las más estrictas de todas las leyes existentes.

La Ley incluye cuatro delitos distintos:

- a) Sobornar a otra persona o negocio;
- b) Recibir un soborno;
- c) Soborno de un funcionario de un gobierno extranjero; y
- d) Fracaso de una organización comercial para prevenir el soborno.

El soborno se define ampliamente como la oferta, donación o recepción de un beneficio financiero o de algún otro tipo a cambio de una ventaja indebida.

Algunos ejemplos son:

- Soborno para asegurar o mantener un contrato.
- Soborno para asegurar una orden.
- Sobornos tomados para usar un proveedor en particular.

- Soborno para obtener alguna ventaja sobre un competidor.
- Soborno de un funcionario local, nacional o extranjero para asegurar un contrato.
- soborno para hacer la vista gorda ante un problema de seguridad sanitaria o sustitución de materiales.
- soborno para falsificar un informe de inspección o prueba u obtener un certificado.

Hay multas severas tanto para individuos como para Intertek por infracciones en la ley. Los individuos pueden ser encarcelados.

Las autoridades del Reino Unido tienen jurisdicción sobre las operaciones a nivel mundial, en relación con la oferta, entrega y recepción de sobornos, ya sea por parte del personal del Grupo Intertek o por terceros que actúen en nombre de la compañía. Un soborno puede ser en forma de dinero en efectivo, o mediante la provisión de alguna otra ventaja inapropiada.

3. Orientación práctica sobre algunas áreas clave

Se proporciona orientación sobre:

1. Regalos, hospitalidad y entretenimiento
2. Pagos de facilitación
3. Relaciones externas, incluidos intermediarios y socios de empresas conjuntas

Regalos, hospitalidad y entretenimiento

Esto incluye:

- Dar pequeños regalos a los clientes existentes y recibir regalos
- Llevar a los clientes existentes o potenciales a las comidas
- Invitar a los clientes a ir contigo a eventos deportivos
- Pagar para que los clientes visiten los sitios operativos del grupo Intertek
- Eventos para clientes, como invitar a los clientes a los fines de semana en los hoteles.

El mensaje clave aquí es uno de sentido común. Los regalos, la hospitalidad y el entretenimiento pueden tener lugar, pero deben ser para fomentar buenas relaciones en general y nunca para hacer que el cliente se sienta obligado a dar trabajo al Grupo Intertek.

El siguiente extracto de la orientación del Gobierno del Reino Unido sobre la Ley es útil:

"El Gobierno no tiene la intención de que la Ley establezca una hospitalidad genuina o gastos comerciales similares que sean razonables y proporcionados, por lo que puede continuar brindando hospitalidad de buena fe, promoción u otros gastos comerciales.

Como propuesta general, es muy poco probable que los gastos de hospitalidad o promoción que sean proporcionados y razonables dado el tipo de negocio que hace participen en la Ley. Por lo tanto, puede continuar proporcionando boletos para eventos deportivos, llevar a los clientes a cenar, ofrecer regalos a los clientes como un reflejo de sus buenas relaciones o pagar los gastos de viaje razonables para demostrar sus bienes o servicios a los clientes si eso es razonable y proporcionado para su negocio.

Cualquier hospitalidad debe reflejar el deseo de cimentar buenas relaciones y mostrar aprecio, y el gasto promocional debe buscar mejorar la imagen de la empresa como organización comercial, presentar mejor sus productos o servicios, o establecer relaciones cordiales.

El destinatario de la hospitalidad o el entretenimiento no debe tener la impresión de que está obligado a conferir ninguna ventaja comercial o que su independencia se verá afectada.

Para gastos de hospitalidad por encima de ciertos límites, aprobación por un nivel superior apropiado de la gestión puede ser una consideración relevante".

La política del Grupo Intertek. sobre Regalos, Hospitalidad y Entretenimiento es la siguiente:

Las siguientes actividades están permitidas, siempre que no dejen al destinatario sintiéndose obligado a dar negocio como consecuencia:

1. Llevar a los clientes existentes o potenciales a las comidas.
2. Llevar a los clientes existentes a eventos deportivos u otros eventos de entretenimiento.
3. Pagar costos razonables de viaje y manutención para permitir que los clientes existentes o potenciales vean las instalaciones de Intertek.
4. Dar pequeños regalos a los clientes existentes: estos deben ser poco frecuentes y, por lo general, deben ser material de marketing de la marca Intertek. Nunca deben estar en efectivo o equivalentes de efectivo, estos serán vistos como sobornos y no regalos. Los sobornos son ilegales y estrictamente contrarios a la política de la empresa.

Cualquier actividad como llevar a uno o más clientes existentes a los hoteles durante "días de cliente / fines de semana" debe:

- a) Tener un alto contenido empresarial como presentaciones
- b) tener comidas y entretenimiento que sean razonables y proporcionados

c) ser aprobado por el EVP correspondiente

Los regalos de hasta US \$ 50 / GBP £ 30 se pueden dar a los clientes existentes sin una aprobación más alta, pero no deben darse más de dos veces al año al mismo cliente, y normalmente deben ser en momentos como Navidad, Año Nuevo Chino, Acción de Gracias, etc. Cualquier regalo a un funcionario público debe ser aprobado por el jefe de Asuntos Legales, Cumplimiento y Riesgo.

Cualquier regalo superior a US \$ 50 / GBP £ 30 debe ser aprobado por el gerente de línea o área y el gerente de país del empleado antes de que se realice el regalo. Los registros de todas las donaciones deben mantenerse para su auditoría por parte del Oficial Regional de Cumplimiento.

Se reconoce que algunas ubicaciones o negocios de Intertek han implementado políticas más estrictas sobre Regalos, Hospitalidad y Entretenimiento, basadas en las leyes locales o las obligaciones contractuales con los clientes.

Los familiares y amigos de los empleados del **Grupo Intertek** no deben ofrecer regalos u hospitalidad si se ofrecen en conexión con el negocio de Intertek.

Pagos de facilitación

Los pagos de facilitación son pequeñas sumas pagadas personalmente a los funcionarios del gobierno para facilitarles la realización de una tarea que es una parte rutinaria de su trabajo. Los ejemplos típicos incluyen:

- Obtención del despacho de aduana de las mercancías
- Servicios de inmigración durante el viaje
- Cruce de fronteras
- Obtención de permisos de trabajo
- Recibir seguridad o protección policial
- Obtención del registro del vehículo

Estos están prohibidos por la ley del Reino Unido y nuestra política es que nunca debemos pagarlos.

Cuando se solicite a un empleado del Grupo Intertek o una persona que actúe en nombre de Grupo Intertek (**INTERTEK COLOMBIA S.A, PROFESIONALES CONTABLES EN ASESORIA EMPRESARIAL Y DE INGENIERIA S.A.S E INTERTEK INDUSTRY SERVICES COLOMBIA S.A.S.**), que realice dicho pago, debe seguir las siguientes instrucciones:

- Cuestionar la legitimidad de las demandas
- Solicitar datos identificativos del funcionario que realiza la demanda

- Solicite consultar con funcionarios superiores
- Informar a aquellos que exigen pagos que el cumplimiento de la demanda puede significar que la empresa cometerá un delito según la ley del Reino Unido.
- Negarse a realizar el pago

Si las demandas de pago persisten después de seguir los pasos anteriores, y el empleado, o la persona que actúa en nombre del **Grupo Intertek** recibe un comportamiento amenazante y teme por su salud o bienestar, entonces el pago puede realizarse como último recurso.

Cualquier persona que se vea obligada a realizar un pago en tales circunstancias debe informarlo a su gerente de línea o área, al gerente de finanzas local y al oficial de cumplimiento. El Gerente de Finanzas local debe informar inmediatamente al CFO Regional y al jefe del Grupo de Legal, Cumplimiento y Gestión de Riesgos. El Gerente de Finanzas local debe mantener un registro de dichos pagos.

Relaciones externas, incluidos intermediarios y socios de empresas conjuntas

Cuando el **Grupo Intertek** utiliza intermediarios o socios de empresas conjuntas para ayudar con el negocio, se debe realizar lo siguiente:

El contrato con el socio intermediario / empresa conjunta debe incluir, siempre que sea posible, los siguientes elementos:

- Prohibir explícitamente el soborno
- Incluir el derecho a nombrar un auditor externo para garantizar que el socio intermediario / empresa conjunta tenga controles para evitar el soborno
- Definir claramente el alcance del trabajo y los entregables
- Las verificaciones de antecedentes (incluidas las verificaciones de los medios de comunicación para resaltar cualquier comportamiento poco ético anterior) deben realizarse antes de ingresar a la relación comercial.
- Las entrevistas de diligencia debida deben realizarse antes de entrar en la relación comercial
- Los intermediarios y los socios de las empresas conjuntas deben proporcionar informes mensuales del trabajo que han realizado.
- Los intermediarios y socios de empresas conjuntas deben recibir capacitación en nuestras políticas éticas

Si necesita más orientación sobre cómo realizar las verificaciones de antecedentes y la diligencia debida requeridas, comuníquese con su Oficial de Cumplimiento Regional local.

4. Conclusión

Nuestra Declaración de Misión declara claramente que actuamos con integridad y honestidad, llenando a nuestros clientes de confianza. Pero nuestra Declaración de Misión no es solo un pedazo de papel. Siempre debemos asegurarnos de vivir esos valores todos los días. Nunca sobornamos. Nunca aceptamos sobornos.

Gracias por su atención. Por favor, asegúrese de que todo su personal esté al tanto de estas reglas.



Jorge Mario López Dorado

Representante Legal

INTERTEK COLOMBIA S.A. | PROASEM S.A.S. | INTERTEK INDUSTRY SERVICES COLOMBIA S.A.S