



Política acerca de obsequios, entretenimiento y viajes patrocinados

¿Qué es un obsequio comercial?

La asignación de a quién corresponde la propiedad de un obsequio hecho por un socio comercial debe evaluarse principalmente en el contexto de un posible conflicto de intereses y una ganancia personal inadecuada. Los obsequios hechos por socios comerciales representan un conflicto de intereses potencial porque tienen el potencial o la apariencia de influir en el criterio personal cuando se debe actuar en el mejor interés de Tech Data.

Interpretados en el sentido más amplio, los obsequios hechos por socios comerciales incluyen cualquier cosa de valor otorgada o recibida para establecer y consolidar una relación comercial y en la que el receptor no paga un valor equitativo de mercado. Los obsequios hechos por socios comerciales pueden incluir, por ejemplo, productos, comidas, servicios, entradas para eventos culturales, cuotas de golf, viajes con gastos pagados o descuentos que no están disponibles para todos.

El propósito de los obsequios hechos por socios comerciales es establecer y fomentar relaciones comerciales, por lo que su intercambio dentro de límites razonables es normal y adecuado. Tech Data por lo general permite otorgar y recibir obsequios de socios comerciales de acuerdo con la naturaleza del obsequio y con ciertos límites monetarios que son revisados de forma periódica por la Alta Gerencia y el Consejo de Administración. Esta norma pretende ser flexible para adecuarse a las costumbres y prácticas de los distintos lugares del mundo donde la compañía lleva a cabo negocios, y lo suficientemente objetiva para brindar una orientación útil.

¿Qué no es un obsequio comercial?

Los siguientes regalos no se consideran obsequios de socios comerciales y, por lo tanto, la limitación en el valor del obsequio no se aplica:

- Obsequios, comidas y entretenimiento que son resultado de una relación personal. Esto aplica a relaciones que se desarrollaron y se han mantenido o mantienen independientes de la conexión del empleado con Tech Data.
- Un premio o recompensa logrado como resultado de un incentivo o promoción ofrecida por un socio comercial. Dichos pagos pueden realizarse de varias maneras y por muchas razones. La regla es que debe anunciarse con anticipación la promoción o el concurso para la cual existe una recompensa basada en el logro de ciertas metas. Aunque no hay limitaciones aplicables a estos obsequios, quizá estén sujetos a declaraciones y retenciones fiscales.

Obsequios aceptables de socios comerciales.

En general, cada empleado debe evaluar de manera cuidadosa la apariencia y pertinencia de aceptar un obsequio de socios comerciales. El valor y la naturaleza de un obsequio de socios comerciales deben estar en correlación con las circunstancias de la oferta o recepción. El obsequio debe mejorar la relación comercial de Tech Data con quien lo ofrece o lo recibe y no debe crear un compromiso o ser motivo de incomodidad. El obsequio debe observar las prácticas y costumbres aceptadas y no ofender a la otra parte. La posición o cargo de quien ofrece o recibe el obsequio debe corresponder con el valor del obsequio. El receptor de un obsequio debe considerar los motivos de quien lo ofrece y cómo van a percibir los demás su aceptación del obsequio, dentro y fuera de Tech Data.

En general son apropiadas, comidas no frecuentes y entradas para eventos deportivos y de entretenimiento que el socio comercial proporciona y en el que el representante comercial anfitrión está presente. La norma consiste en que el coste de la comida, entretenimiento o evento debe ser razonable considerando la ubicación, la posición del empleado, y el contexto y la naturaleza del evento. El empleado debe evaluar si existe una razón comercial válida y necesaria para estar presente. Si el importe de la comida o evento no es razonable o si ocurren con frecuencia, entonces el empleado tiene que enviar un informe de inmediato a su gerente y al Departamento de Recursos Humanos.

Son aceptables los alimentos y bebidas consumidos en un evento comercial, o artículos promocionales con logotipos o publicidad, no solicitados. Son admisibles también los obsequios de socios comerciales no frecuentes o las entradas para eventos deportivos con un valor de venta que no llegue a \$300 en los cuales el socio comercial no esté presente.

Si el costo del obsequio va a ser reembolsado a un empleado de Tech Data, el importe total debe identificarse junto con el nombre y la relación comercial del receptor. Los obsequios para socios comerciales hechos por un empleado deben notificarse al superior del empleados

Si tiene dudas, hable de ello y busque la orientación de un Asesor de Ética respecto a la recepción y disposición de obsequios.

No se permite dar ni recibir bajo ninguna circunstancia ciertos obsequios y entretenimientos, entre ellos:

- Dinero en efectivo o sus equivalentes, préstamos, acciones y títulos
- Productos y servicios ofensivos, lesivos o ilegales
- La solicitud de un obsequio específico
- Obsequios otorgados inmediatamente después o en respuesta directa a una decisión comercial favorable
- Para alguien que esté ejerciendo una responsabilidad de compra directa
- En violación de las políticas conocidas de quien lo recibe u ofrece
- Obsequios prohibidos por leyes o reglamentos, o
- Personas que representan al gobierno (excepto obsequios promocionales de TD con un valor por debajo de \$20).

Un empleado puede aceptar un obsequio de socios comerciales y no tiene que informarlo, si se dan las siguientes circunstancias:

- Obsequios de socios comerciales no frecuentes con un valor igual o menor a \$300 o su equivalente en moneda extranjera (en adelante "límite del valor del obsequio").
- Alimentos o bebidas percederas consumidas en un evento comercial, o

- Regalos de productos relacionados con el negocio, que excedan el límite del valor del obsequio de manera individual o acumulada, sólo si son realizados en eventos para toda la industria a los asistentes en general del evento.

Un empleado puede aceptar un obsequio de socios comerciales que exceda el límite de valor del obsequio, pero tiene que informarlo de acuerdo con las siguientes circunstancias:

- Un obsequio de un producto que Tech Data vende o es probable que venda, y que se ofrece al empleado con el propósito de demostración o prueba, que es un producto prestado o donado y recibido de acuerdo con los procedimientos de la Política sobre Obsequios y Productos Prestados en <http://tdnet.techdata.com/pm/GiftandLoanedProductPolicy.pdf>
- Un obsequio aceptado por el empleado en nombre de Tech Data que puede ser donado a un organización de caridad designada por la compañía. En la medida de lo posible el empleado debe informar a la persona que le ofrece el obsequio de que la compañía tiene la intención de donar el artículo para obras de caridad
- Un socio comercial (vendedor, proveedor, cliente, etc.) presenta un obsequio que va a pasar a la propiedad de Tech DATA y que se otorga de acuerdo con la Política sobre Obsequios y Productos Prestados.
- El empleado debe rembolsar a Tech Data el importe del regalo que exceda \$300,00.

Aceptación e informe de eventos y viajes

El empleado puede aceptar ocasionalmente viajes patrocinados por el vendedor o cliente para asistir a un evento comercial; sin embargo, el viaje debe notificarse (como se describe abajo) y contar con la aprobación anticipada y por escrito del supervisor del viajero.

Otras restricciones sobre obsequios de socios comerciales

Además de las pautas mencionadas arriba, existen responsabilidades adicionales que se aplican a los empleados responsables de compras directas. Estos empleados deberían aceptar únicamente: bebidas y comidas servidas durante las reuniones de trabajo o durante los viajes, y los artículos promocionales que tengan solo un valor nominal. Cualquier otra oferta de obsequios, entretenimiento o viaje debe notificarse al Director de Ética y Cumplimiento.

Están prohibidos los obsequios, pagos o cualquier otro objeto de valor que un contratista entregue al gobierno de los Estados Unidos con el propósito de obtener o recompensar de manera inadecuada un tratamiento favorable. Esos obsequios o pagos deben ser remitidos al Director de Ética y Cumplimiento.

Un obsequio a un cónyuge o a un familiar se considera como un obsequio de socios comerciales si es resultado de una relación comercial de Tech Data. Dichos obsequios están sujetos a la misma política que rige para los empleados y se aplica tanto a dar como a recibir obsequios de socios comerciales.

Notificación de obsequios de socios comerciales, eventos, comidas o viajes patrocinados por compañías con un valor excesivo

En caso que usted reciba un obsequio de socios comerciales que exceda el límite de valor del obsequio y que no esté exento del deber de notificación que se describe arriba debe emprender los pasos siguientes:

Describir el obsequio, evento, viaje o beneficio que exceda los límites, precisando las fecha, la localización y los asistentes.

En el caso de que sea un viaje o un evento, describir quién ha patrocinado el viaje o evento y el propósito comercial.

¿Qué relación tiene el donante o el receptor con Tech Data y con Vd.?

¿Qué valor de mercado tiene el obsequio, evento, viaje o beneficio?

Transmita este informe a su superior **y** al Departamento corporativo de RRHH.

ÁRBOL DECISORIO SOBRE EL RÉGIMEN DE OBSEQUIOS

