



**Material de formación de X-RITE AND
PANTONE para terceras partes sobre
anticorrupción y cumplimiento**

**Spanish
Versión 2**

Material de formación de X-RITE AND PANTONE para terceras partes sobre anticorrupción y cumplimiento

Distribuidores, revendedores y representantes comerciales

Mensaje del Departamento de Cumplimiento

Como empresa de Danaher, nos esforzamos por conseguir un nivel alto de integridad en nuestras actividades comerciales y exigimos que nuestros canales de venta hagan lo mismo. La integridad y el cumplimiento de la ley son dos factores esenciales para impulsar el éxito de nuestra empresa. Conocer la ley de todos los países en los que realizamos transacciones y cumplirla hace que gocemos de una sólida reputación y nos evita interrupciones debidas a complicaciones normativas o legales.

Esperamos que en virtud de nuestro programa “Speak Up!”, usted nos comunique si observa el incumplimiento de alguna ley, normativa o Código de Conducta en relación con la empresa X-RITE AND PANTONE. Nuestro portal de asistencia del Programa de Integridad y Cumplimiento está disponible en (www.danaherintegrity.com) para nuestros socios comerciales en todo el mundo, con el fin de denunciar cualquier incumplimiento tanto a través de Internet como por teléfono (de forma gratuita). Le rogamos que descargue y lea nuestro Código de Conducta. Consulte el enlace a continuación para ver nuestro Código de Conducta:

<http://www.danaher.com/our-culture/integrity-and-compliance>

Formación y temas que se tratan

Impartir formación periódicamente ayuda a reforzar la importancia del cumplimiento. Ser conscientes de los potenciales riesgos y saber cómo evitarlos nos beneficia a todos.

Este material de formación actualizado refuerza la importancia del cumplimiento en materia de anticorrupción y también aborda otros temas muy importantes relacionados con el cumplimiento. El material da recomendaciones simples y claras sobre los siguientes temas:

- (1) Anticorrupción y prohibición de sobornos o pagos indebidos;

- (2) Prohibición de vender a países bajo embargo y a personas/entidades prohibidas;
- (3) Recordatorio de las Normas de fluidos y precursores de drogas de X-RITE AND PANTONE;
- (4) Recordatorio para la supervisión de normativas y normas aplicables a la importación de nuestros productos
- (5) Otros recordatorios (uso de sub-distribuidores, cambios en su negocio y otros comunicados para usted)

Le agradecemos el tiempo dedicado a revisar este material y quedamos a la espera de poder tratar su contenido en mayor profundidad con usted.

X-RITE AND PANTONE

Anticorrupción y Prohibición de Sobornos

Existen muchas leyes en los Estados Unidos y en todo el mundo que prohíben los sobornos. La Política anticorrupción de X-RITE AND PANTONE es muy simple: no se permiten sobornos bajo ninguna circunstancia.

- Tiene prohibido ofrecer algo de valor o prometer ofrecer algo de valor (incluso en el caso de que no lo llegue a proporcionar) a alguien para obtener una ventaja comercial indebida. Hacerlo ser consideraría un soborno.
- El soborno no se limita al dinero. También se considera soborno, cualquier tipo de “pago, regalo y objeto de valor”. Está prohibido efectuar cualquier ofrecimiento con la intención de influir sobre alguien para conseguir una ventaja indebida. Estos ofrecimientos incluyen: pagos en efectivo, mercancías, servicios, favores, entradas para espectáculos, préstamos, donativos de caridad, donaciones de tipo político, descuentos especiales, habitaciones de hotel, ofertas de trabajo, ofertas a miembros de la familia, regalos (no importa su tamaño) y cualquier otra cosa que tenga un valor para su receptor o para las personas del entorno del receptor (como su familia, amigos y socios de negocios).
- Esta norma contra el soborno o los pagos indebidos se aplica por igual a autoridades del gobierno o a entidades/empresas privadas.
- También están prohibidos los sobornos “indirectos”, sean del tipo que sean. En otras palabras, nadie puede realizar un pago en su nombre.

Los representantes de ventas de X-RITE AND PANTONE (ya sean distribuidores, revendedores, representantes comerciales o agentes) de quienes se sospeche que están implicados en pagos indebidos o sobornos deberán hacer frente a graves consecuencias impuestas por X-RITE AND PANTONE, incluido el despido inmediato, e incluso podrían enfrentarse a cargos penales y otras sanciones penales y civiles.

Algunos ejemplos:

- Un vendedor no puede ofrecer entradas para un evento deportivo a cambio de cerrar un trato comercial.
- Un empleado no puede hacer un regalo a un representante gubernamental con intención de conseguir un contrato público o recibir un trato preferente en licencias de importación.

[Introducir texto]

- Usted no puede acceder a pagar al usuario final el 10 % del precio de compra para que adquiera/compre vuestro producto (“soborno”).

Regalos/gastos legítimos

No somos partidarios de hacer regalos. Queremos que nuestros distribuidores, revendedores y representantes comerciales compitan basándose en su experiencia comercial y de servicios, y en los productos X-RITE AND PANTONE.

No obstante, si la legislación local y la política de su empresa lo permiten, hacer algunos regalos de poco valor (por ejemplo, artículos con el logotipo de la empresa) o atenciones que resulten razonables, únicamente a clientes no gubernamentales es aceptable.

Pueden hacerse regalos de poco valor (como un artículo con el logotipo de la empresa) o atenciones (como un discreto almuerzo de negocios) sin intención de influir sobre una transacción, si:

- El regalo o la atención tiene un valor nominal;
- El regalo o la atención es costumbre en su sector o industria;
- El regalo o la atención es legal según la legislación local; y
- El regalo o la atención se dá y se acepta sin ningún acuerdo explícito o implícito que suponga que el receptor está obligado de algún modo.

Recuerde: Lo que para uno puede ser un regalo, otro lo puede considerar un soborno. En caso de duda, no haga ningún regalo.

¿Qué hago si creo que me están pidiendo que realice un pago indebido?

Si no está seguro si le están pidiendo que haga un pago indebido, **no** lo haga. Lo que debe hacer es lo siguiente:

- Explicar, de forma educada pero firme, que la política de su empresa no le permite realizar el pago.
- Explicar que tendría problemas y perdería su trabajo inmediatamente.
- Afirmar que la política de su empresa obliga a que todos los pagos/honorarios estén desglosados y queden registrados indicando al detalle el pago, incluido el nombre y otros detalles de identificación de las personas implicadas en los pagos.
- Esté preparado para rechazar soluciones alternativas que le pueda proponer el solicitante, como hacer el pago de otro modo (por ejemplo, cargarlo como un concepto indefinido en una factura o realizar el pago a una tercera parte). Rechace cualquiera de esas alternativas. Sea educado, pero manténgase firme.

Ante casos poco claros, le pedimos que hable con sus contactos en X-RITE AND PANTONE. De ser necesario, transmitirán sus preguntas al Departamento Jurídico de X-RITE AND PANTONE.

Normas de importación/exportación: prohibición en los envíos a países bajo embargo y personas restringidas

Esta guía se publica para explicar los controles de exportación y las sanciones que X-RITE AND PANTONE debe cumplir y que es obligatorio que usted/su empresa las cumpla. Si no sigue estas normas, su empresa podría enfrentarse a sanciones civiles y penales, y a una rescisión inmediata. Asegúrese de que todos sus vendedores, trabajadores de logística u otros empleados que pudieran verse afectados conozcan estas restricciones.

X-RITE AND PANTONE y las empresas relacionadas con X-RITE AND PANTONE forman parte de Danaher Corporation, una empresa estadounidense. A las empresas X-RITE AND PANTONE se les exige cumplir con una serie de normativas de los Estados Unidos que controlan la transferencia, exportación, reexportación o eliminación de cualquier producto o datos técnicos.

Restricciones de países

X-RITE AND PANTONE tiene restringida la venta de productos a cualquier persona o empresa si sabe, debería saber o sospecha que enviará la mercancía a alguno de los siguientes países:

- Cuba
- Corea del Norte
- Irán
- Sudán
- Siria

El embargo se aplica a todos los sectores del mercado de dichos países. (Incluso si hubiera algunas excepciones legales para vender a determinados países, el gobierno de los Estados Unidos exige una licencia y su autorización).

Personas/clientes restringidos

Muchos países, incluidos los Estados Unidos, tienen también normas vigentes que prohíben la venta a algunas personas o empresas prohibidas (sin importar en qué país puedan estar establecidas). Debe asegurarse de cumplir con la normativa vigente de su país y también, como mínimo, con las listas de sanciones de los Estados Unidos y de la Unión Europea. Más adelante se indican los enlaces.

Lista consolidada de los Estados Unidos http://export.gov/ecr/eg_main_023148.asp	Lista consolidada de la Unión Europea http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/consol-list_en.htm
--	--

Práctica recomendada para vendedores para protegerse contra la re-exportación o re-venta indebida

Su empresa debe establecer algunos procedimientos para asegurarse de que las entidades a las que venda no re-vendan los productos de X-RITE AND PANTONE a países bajo embargo (“re-exportación” de mercancías a países bajo embargo).

Debe tener establecido un procedimiento estándar para preguntar qué país es el destino final del producto antes de aceptar un pedido. Si el país está bajo embargo no debe realizar la venta. También debe verificar los nombres de los clientes con la lista de sancionados en la página anterior.

Además, esté atento a las “señales de alarma”, es decir, situaciones donde las circunstancias indican que la venta podría ir destinada a un país bajo embargo o a una empresa o persona prohibida. Si encuentra “señales de alarma” y no está seguro de que la venta no va a ir destinada a un país bajo embargo, debe **declinar** el pedido. Algunas “señales de alarma” son:

- El cliente o el comprador se resisten a proporcionar información sobre el usuario final o último destino del producto.
- Las propiedades del producto no se ajustan al tipo de línea comercial del comprador o al país al que se enviará el producto.
- El artículo pedido es incompatible con el nivel técnico del país al que va a ser enviado.
- El cliente quiere pagar en efectivo un artículo muy caro cuando las condiciones de venta normalmente incluirían su financiación.
- El cliente tiene un historial comercial muy limitado o no lo tiene.
- El cliente no está familiarizado con las características de rendimiento del producto, pero de todos modos quiere el producto.
- El cliente rechaza la instalación estándar, la formación o los servicios de mantenimiento.
- Las fechas de entrega son vagas, o las entregas se planifican para destinos fuera de ruta.
- El destino final del producto que se indica es una empresa de transporte y fletes.
- La ruta de transporte no es normal para el producto y su destino.
- Cuando se le pregunta, el comprador se muestra evasivo y muy poco claro sobre si el producto se va a utilizar para uso doméstico, para su exportación o para su reexportación.

Regulaciones y normas relativas a los productos (Aprobaciones, Certificaciones, Inscripciones y Etiquetado)

Muchos países tienen regulaciones y normas en relación a la seguridad, eficacia, impacto medioambiental e interferencia electromagnética de los productos vendidos en estos países. Estos requisitos pueden ser actualizados con frecuencia y las autoridades aduaneras pueden retener o incautar un producto que no cumpla los requisitos, incluso si usted no conoce la regulación respectiva o norma.

Los requisitos de los productos pueden incluir:

- **Aprobación previa:** uno de los requisitos es que un producto debe ser examinado por una agencia gubernamental u organismo de pruebas autorizado, para garantizar la conformidad con un estándar definido o requisito de etiquetado.
- **Certificación:** un requisito es que un producto importado debe estar acompañado por una certificación declarando que el producto cumple los estándares definidos.
- **Inscripción:** Algunos países requieren que una entidad local esté inscrita con el gobierno antes de poder importar ciertos productos.
- **Etiquetado:** Algunos países tienen requisitos de etiquetado especiales que pueden incluir marcas especiales o el país de origen. También puede ser necesario que la etiqueta esté en un idioma o idiomas particulares.

Le recomendamos que controle a menudo las regulaciones y normas de los productos para entender los requisitos antes de hacer un pedido, para evitar que la autoridad aduanera retenga o incaute el producto importado.

¿Cómo proceder?

1. Esté pendiente a la actualización de los requisitos para su país, en relación con los productos que importa. Le recomendamos las siguientes fuentes de información generales que pueden ayudarle a identificar los requisitos aplicables a los productos que usted importa:

- Organizaciones de comercio locales o Cámaras de Comercio
- Su agente o abogado de aduanas
- Sistema de gestión de la información de los Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio. Elija su país en “Miembro que notifica” y clasifique los resultados por “Fecha de distribución”.

<http://tbtims.wto.org/web/pages/search/notification/BasicSearch.aspx>

2. Compruebe si existen cambios en las regulaciones o normas.
3. Informe a su contacto en X-RITE AND PANTONE si identifica alguna regulación o norma aplicable a los productos de X-RITE AND PANTONE para los cuales necesite la asistencia de X-RITE AND PANTONE en el proceso de cumplimiento del requisito. Incluya una copia de la norma o regulación cuando informe a su contacto en X-RITE AND PANTONE. X-RITE AND PANTONE analizará el requisito y le proporcionará asistencia. Tenga en cuenta que las normas o regulaciones que no se contemplen pueden acarrear costos adicionales a la hora de adaptar el producto al cumplimiento requerido.

Sub-Distribuidores, Comerciantes, Agentes o Distribuidores

Nuestro acuerdo con usted restringe su capacidad de designar a Sub-Distribuidores, Comerciantes, Agentes o Distribuidores sin nuestro consentimiento por escrito. Comuníquese con su contacto en X-RITE AND PANTONE si está considerando utilizar a terceras entidades o personas para la venta o el mantenimiento de nuestros productos. Proporcione a su contacto en X-RITE AND PANTONE el nombre, dirección y propietario o propietarios del tercero que está considerando utilizar.

Cambios en el Nombre de la Compañía, Titularidad, Domicilio, Datos Bancarios y Números de identificación fiscal o IVA

Le solicitamos que notifique con la mayor rapidez posible a su contacto en X-RITE AND PANTONE cualquier cambio en el nombre de la compañía, titularidad, domicilio, datos bancarios o números de identificación fiscal o IVA. Esta información se utilizará para actualizar nuestros sistemas comerciales y nuestros registros de conformidad.

Nuestros correos electrónicos para comunicarnos con usted

Nuestros socios solo se comunicarán con usted a través de una dirección de correo electrónico oficial de X-RITE AND PANTONE que terminará en “xrite.com and pantone.com”. Los socios no deberán ponerse en contacto con usted a través de su dirección de correo electrónico personal. Si recibe algún correo electrónico que parezca provenir de un socio de X-RITE AND PANTONE, pero cuya dirección de correo no sea oficial, llame por teléfono al socio o su contacto en X-RITE AND PANTONE para confirmar el contenido del correo electrónico.