

## Casos prácticos

---

### — ¿ES UN CASO DE CORRUPCIÓN O UNA PRÁCTICA ILÍCITA? CÓMO REACCIONAR:

1 — Voy a abrir una nueva delegación Rexel en un país con alto índice de crecimiento y las autoridades locales me reclaman una pequeña gratificación para instalar las líneas telefónicas. Parece que es lo normal en este país. ¿Debo pagar?

No. Si el pago reclamado no corresponde a un cargo por instalación legítimo, no debe pagar. Podría tratarse de un pago de facilitación. Debe encontrarse una alternativa legal. En ciertos casos, es recomendable dirigirse al superior jerárquico del agente administrativo cuyas prácticas parecen dudosas.

2 — Estoy negociando la introducción de nuevos productos para un nuevo cliente. Un consultor que trabaja para ese cliente se pone en contacto conmigo y me indica que puede ayudarme ofreciéndome información confidencial referida a dicho cliente.

Debe rechazar la oferta e informar a su superior jerárquico. Deberá, sin duda, informar también a su cliente de que un tercero intenta negociar con información confidencial propiedad del cliente.

3 — Un comercial de su equipo propone hacer un regalo al responsable de compras de una empresa cliente para asegurarse la renovación del contrato.

Debe prohibir al comercial que ofrezca regalos que no cumplan con las normas establecidas por el procedimiento “regalos y ocio” aplicable. Debe explicar al comercial que su regalo podría interpretarse como intencionado a influir las decisiones del responsable de compras del cliente, e instarlo a que siga la formación sobre riesgos de corrupción.

4 — Un proveedor acaba de ofrecerme productos de su propia marca. Pienso que no le han costado mucho. ¿Puedo aceptar?

Puede aceptar siempre y cuando el regalo no afecte a la relación con el proveedor. Solo puede aceptar regalos o invitaciones de pequeña cuantía. Por ejemplo, los productos que portan el logotipo del proveedor suelen ser aceptables. Si duda sobre el valor del producto y el modo de tratar el tema, consulte a su superior jerárquico. En caso de duda,

nunca tome la decisión solo.

**5** — ¿Puedo regalarle a un cliente de Rexel unas entradas para un importante partido de rugby al que yo no puedo asistir?

Convendría que algún representante de Rexel pudiera acompañar al cliente. La misma norma se aplica cuando un proveedor invita a un colaborador de Rexel. Las invitaciones deben ser, obligatoriamente, apropiadas, razonables y corrientes según la actividad profesional y la parte que invita debe participar.

**6** — En el ámbito de mi actividad en Rexel, organizo numerosos acontecimientos, conferencias, etc. El hotel donde reservo habitualmente me ha ofrecido un fin de semana con todos los gastos pagados para mis padres. Es un detalle muy atento. ¿Puedo aceptar?

No. Aunque yo no sea el beneficiario directo de la oferta, soy perfectamente consciente de que, si la acepto, me será más difícil mantener la imparcialidad en nuestras relaciones futuras. La sola apariencia de un posible conflicto de intereses ya es inaceptable. Se debe declinar amablemente la oferta exponiendo los motivos por los que se declina.

**7** — Acabamos de ganar una licitación para un nuevo cliente. Mi director de ventas me informa de que al cliente le gustaría celebrar la ocasión en un club de striptease. ¿Puedo aceptar?

Las invitaciones ofrecidas a nuestros socios, clientes o proveedores deben ser razonables y aceptables. Una velada de estas características es contraria a los valores de Rexel. Se debe encontrar una alternativa y velar por la reputación de Rexel en todo momento. En todo caso, no debe emplearse dinero en metálico para costear el “ocio” de nuestros socios, clientes, proveedores o colaboradores.

**8** — Al realizar las cuentas de gastos, creo haber detectado un error del que, extrañamente, nadie se ha dado cuenta. No sé si informar a mi superior, no quiero que se moleste. ¿Qué hago?

Debe trasladar a sus superiores esta información. Si silencia la anomalía detectada, estará cometiendo un error profesional y dejando de servir al interés a largo plazo de Rexel.

**9** — Un cliente desea pagar el pedido a través de cuentas distintas y mediante transferencia, cheque y en efectivo a la vez. ¿Es aceptable?

Debemos ser especialmente cautelosos con este tipo de solicitudes y transacciones. Estas solicitudes pueden ocultar una actividad de blanqueamiento de dinero. Estos pagos solo pueden aceptarse excepcionalmente y después de haber recibido la autorización de su superior. Debe prestarse particular atención a las propuestas de pagos en efectivo, a los pagos efectuados por una persona que no aparece en el contrato y a los efectuados desde cuentas que no son las habituales en el marco de la relación comercial establecida, así como desde cuentas establecidas en un país diferente al de la sociedad contratante. Los pagos realizados desde cuentas que no estén a nombre de la sociedad contratante deben rechazarse.

**10** — Mi pareja trabaja para la competencia de Rexel. No hablamos de nuestras actividades profesionales, no obstante, la situación es delicada. ¿Qué tengo que hacer?

Esta situación podría crear la apariencia de un conflicto de intereses. Para protegerse, debe hablar con su superior o con su responsable de Recursos Humanos. Tanto su pareja como usted deben asegurarse de proteger toda la información profesional, confidencial o privilegiada.

**11** — Me he enterado de que un amigo trabaja para un contratista. No veo ningún conflicto de intereses porque nunca hablamos de nuestra actividad profesional. ¿Debo hacer algo?

Debe informar a su superior jerárquico. En materia de conflictos de intereses, aunque solo sean aparentes o potenciales, la regla de oro es informar y describir la situación en detalle. Esta situación no tiene por qué afectar de ninguna manera a la elección del contratista. No obstante, si se demuestra que es él quien mejor servicio presta a los intereses de Rexel, se le puede pedir a usted que se abstenga de participar en la elección del proveedor.

**12** — En el ámbito de la preparación de una oferta en respuesta a una licitación pública, se ha incurrido en cargos adicionales para recurrir a una consultora cuya función no se ha determinado con exactitud. Me he dado cuenta de que esta persona pertenece a la familia de uno de los miembros de la comisión que va a examinar las ofertas de licitación.

Esta situación es particularmente delicada y puede parecer tráfico de influencias. Si la consultora abusa de su influencia sobre quienes deben tomar las decisiones para tratar de ganar el contrato, este comportamiento se sancionará del mismo modo que la

corrupción.