

Linee guida anticorruzione su omaggi e ospitalità

Pini Business Ethics - Doc. A

Versione	02
Data di creazione	24 marzo 2022
Data del cambiamento	18 luglio 2023
Autori	Merlini Davide
Approvato da	Galli Andrea

Introduzione

La corruzione impedisce lo sviluppo economico, sociale e democratico, distorce la concorrenza e rappresenta gravi rischi legali e per la reputazione delle imprese. Il gruppo Pini ha tolleranza zero verso tutte le forme di corruzione, estorsione e concussione. Il gruppo Pini ha adottato, attraverso il proprio codice di condotta, i dieci principi del Global Compact delle Nazioni Unite, compreso il decimo principio sull'anticorruzione:

" Le imprese si impegnano a contrastare la corruzione in ogni sua forma, incluse l'estorsione e le tangenti".

Pini non si impegnerà in nessun progetto in cui vi sia il rischio che le attività di Pini o dei suoi clienti possano entrare in conflitto con uno o più dei dieci principi del Global Compact delle Nazioni Unite.

Un principio importante all'interno del gruppo Pini è che ai dipendenti viene data l'opportunità di assumersi una parte sostanziale di responsabilità nel loro lavoro quotidiano.

L'intenzione di queste Linee Guida è quella di fornire una chiara guida ai dipendenti di Pini e ai partner commerciali (fornitori, agenti, joint venture, subappaltatori) su come dovrebbero aderire al Codice di Condotta Pini e alla Politica di Sostenibilità, nel loro lavoro quotidiano, in termini di anti-corruzione.

Omaggi e ospitalità – principi generali

Il gruppo Pini riconosce che promuovere buone relazioni con i partner commerciali è parte integrante di una regolare attività commerciale.

Offrire o ricevere occasionalmente omaggi/ospitalità di modesta entità da parte di o a dipendenti e/o partner commerciali è ritenuto accettabile, a condizione che tale omaggio/ospitalità sia ragionevole, trasparente, proporzionato e fatto in buona fede.

Gli omaggi e l'ospitalità offerti o ricevuti non devono mai violare il principio di "indiscutibile indipendenza" del gruppo Pini. Pertanto, omaggi e ospitalità non devono mai essere dati o ricevuti con lo scopo di influenzare la decisione di Pini o di qualcun altro.

Le Linee Guida Anti-corruzione di Pini devono essere conformi alle procedure locali e alle culture aziendali applicabili.

Omaggi e ospitalità generalmente accettati (dati o ricevuti)

1. I seguenti omaggi e ospitalità sono generalmente accettati: semplici pasti di lavoro, modesti omaggi offerti anche in caso di compleanni e di malattia, piccoli campioni commerciali e ornamenti di valore limitato.
2. La definizione di modesto omaggio/ospitalità e che siano dati/ricevuti, varia a seconda delle culture aziendali, dei paesi e delle regioni; pertanto, sarà definita da ciascuna direzione del gruppo Pini nei vari paesi.

3. Omaggi e offerte di ospitalità quali intrattenimento, inviti a cena, viaggi, conferenze, eventi culturali e sportivi, bonus e sconti non devono mai essere di valore elevato e devono sempre essere legati all'attività commerciale. In caso di dubbio, contattare il manager più vicino.
4. Gli omaggi dovrebbero preferibilmente riportare il logo dell'azienda o dell'organizzazione che li offre. Il valore di tali omaggi dovrebbe essere limitato e non superare ciò che a livello locale può essere definito come cosa di poco conto. Il limite massimo per il valore di un omaggio viene fissato a 50€ ed è comunque passibile di modifiche locali.
5. Gli omaggi, dati o ricevuti, che superano ciò che a livello locale possa essere definito come cosa di poco conto, possono essere accettabili in alcuni casi, a condizione che siano stati approvati dalla direzione di Pini.
6. Il valore di diversi omaggi offerti allo stesso destinatario dovrebbe essere considerato nel suo insieme e si dovrebbe, quindi, considerare anche la frequenza degli omaggi per giudicare correttamente.

Quando gli omaggi e l'ospitalità (dati o ricevuti) non sono mai accettati

7. Omaggi o ospitalità (indipendentemente dal valore) non devono mai essere offerti o accettati di nascosto.
8. Omaggi o ospitalità (indipendentemente dal valore) non devono mai essere offerti o accettati in relazione a trattative commerciali come la valutazione di un'offerta.
9. Gli omaggi (indipendentemente dal valore) non devono mai essere offerti o accettati se rappresentati da denaro o buoni d'acquisto.
10. Prestiti, garanzie, pagamenti, sconti d'acquisto irregolari o nascosti e la consegna di beni o servizi da parte dei fornitori di Pini offerti al di fuori di un accordo precedentemente concluso e non commercialmente giustificati, non devono mai essere offerti o accettati.

Donazioni e coinvolgimento dei decisori

11. Nel caso in cui Pini inviti rappresentanti governativi o decisori a partecipare a un evento, progetto o attività di sviluppo commerciale di cui Pini sosterrà costi, l'invito dovrà essere fatto apertamente e in modo trasparente.
12. Le donazioni di qualsiasi tipo non devono mai essere fatte verso conti privati e non devono mai essere date a beneficio di individui o a sostegno di partiti politici o di singoli politici.
13. Le donazioni non dovrebbero mai essere fatte a organizzazioni i cui obiettivi violino il Codice di Condotta Pini e/o possano danneggiare la reputazione del gruppo Pini.

Ulteriori informazioni

Chiedete sempre consiglio al vostro manager in caso di dubbi su come agire rispetto a queste Linee Guida.

Qualora abbiate ragionevoli motivi per sospettare irregolarità o illeciti nelle attività commerciali di Pini, e se non è possibile segnalare la situazione al vostro responsabile o se una segnalazione viene ignorata, potete utilizzare la procedura di segnalazione illeciti di Pini inviando una e-mail a: **whistleblowing@pini.group**.