

# POLÍTICA DE PRESENTES E CONVITES

## PORQUÊ UMA POLÍTICA DE PRESENTES E CONVITES?

No mundo empresarial oferecer/receber presentes ou convites é considerado um ato de cortesia e uma prática comum, porém, estas condutas podem configurar um ato ou tentativa de corrupção. O código de conduta anticorrupção e a carta de ética e de conduta da Vinci impõem a todos os colaboradores regras de conduta e prevenção da corrupção, tais regras são aqui concretizadas no que respeita aos presentes e convites.

## DEFINIÇÕES

### Corrupção

“O ato de solicitar, oferecer, dar ou aceitar, direta ou indiretamente, uma comissão ilícita ou qualquer outra vantagem indevida ou a promessa de tal vantagem indevida que afete o exercício normal de uma função ou o comportamento exigido do beneficiário da comissão ilícita, ou da vantagem indevida ou da promessa de tal vantagem indevida”.\*

### Presente

Qualquer bem ou serviço que possa ser considerado como uma gratificação. Pode tratar-se da entrega de um objeto material (relógio, caneta, livro, vinho, etc) ou da assunção de uma despesa por conta do beneficiário.

### Convite

qualquer operação de relações públicas que tenha como objeto partilhar com o beneficiário um momento ou um evento exclusiva ou parcialmente profissional agradável. Os convites podem dizer respeito a uma refeição num restaurante; um espetáculo; uma viagem, uma conferência.

## Diretrizes

Os presentes ou convites só podem ser oferecidos ou aceites quando o seu valor for simbólico, tendo em conta as circunstâncias, e se os mesmos não suscitarem dúvidas quanto à imparcialidade do doador ou imparcialidade do beneficiário. Qualquer presente/convite que não seja de baixo valor (o limite máximo é de 150€, contabilizado no decurso de um ano civil) apenas poderá ser efetuado com a autorização prévia:

- do Business Unit Manager do colaborador; ou
- no caso de a doação/convite ser feita por Business Unit Manager ou Diretor, a autorização cabe ao seu superior hierárquico.

Qualquer presente ou convite deve ser objeto de uma informação por parte do colaborador em questão junto do superior hierárquico e ficar documentado de forma clara e precisa nas contas da empresa.

## Antes de tomar a iniciativa da oferta de um presente ou convite, é essencial verificar se:

- A iniciativa é pontual e cinge-se à atividade profissional (os participantes estão diretamente relacionados com a atividades profissional, estão excluídos amigos, familiares e outro tipos de convidados);
- O presente/convite é de reduzido valor (sempre inferior a 150€. Na contabilização deste valor devem incluir-se todas as ofertas feitas no decurso do mesmo ano civil para o mesmo destinatário);
- O presente/convite tem como intuito manifestar a estima ou o agradecimento de uma forma geral;

# POLÍTICA DE PRESENTES E CONVITES

- Os presentes/ convites são proibidos quando a empresa tiver apresentado uma proposta e esteja a aguardar a decisão de adjudicação da entidade onde ou para quem trabalha a pessoa que iria beneficiar dos mesmos;
- O beneficiário não é um agente/funcionário público.

Qualquer oferta de bens ou serviços, em nome da empresa, a uma entidade pública pode constituir uma limitação a futuras contratações simplificadas (por ajuste direto e consultas prévias), por esse motivo, carecem sempre de autorização da equipa de Gestão da VINCI Energies Portugal.

## O QUE FAZER EM CASO DE SOLICITAÇÃO EXCESSIVA OU IMPRÓPRIA?

### É necessário recusar e explicar que:

- As regras éticas do Grupo não autorizam a dar uma sequência positiva a essa situação;
- Em conformidade com a legislação, esse ato poderá constituir um ato reprovável e expor o solicitante, o colaborador e a empresa a pesadas sanções, nomeadamente a nível penal.

## NA PRÁTICA

**A.** Estou a pensar marcar um almoço com um cliente para apresentar uma solução em que ele pode estar interessado e também conhecer melhor as suas necessidades. Posso fazê-lo? **SIM**, é um almoço de âmbito profissional e desde que o valor da refeição seja razoável, para ficar claro que não se trata de uma tentativa de o corromper.

**B.** Um fornecedor oferece-me, pela terceira vez no ano, uma garrafa de vinho especial, de valor elevado enquanto estamos no período de renegociação do contrato. Posso aceitar? **NÃO**. As ofertas de presentes devem ser ocasionais e a oferta pode ser vista como uma forma de influenciar a minha decisão, devo recusar gentilmente e explicar que não posso aceitar de acordo com as regras de condutas da empresa.

**C.** Recebi quatro bilhetes para um evento patrocinado por um parceiro, como se trata de um concerto tenho intenção de levar os meus filhos. Posso fazê-lo? **NÃO**. As ofertas devem ter um contexto profissional. Deve ficar claro que os bilhetes serão entregues a membros da equipa.

**D.** Decidi que a minha BU ia oferecer gratuitamente os serviços de desenvolvimento de software a uma entidade pública com quem trabalhamos frequentemente. Posso fazê-lo? **DEPENDE**. Esta decisão tem de ser aprovada pela equipa de Gestão da VINCI Energies Portugal, pois poderá condicionar futuros convites da empresa em procedimentos de ajuste direto e consultas prévias promovidos pelas suas participadas.

**E.** A minha BU vai apresentar um proof of concept (“POC”) a um cliente público como forma de ilustrar o que poderá ser uma solução para um seu problema. Posso fazê-lo? **SIM**, porque não é um serviço gratuito, é uma maquete. O cliente não vai gerir um serviço ou colmatar uma necessidade com um POC e não é uma oferta pessoal.