



CISCO Systems (Italy) S.r.l.

**Modello di organizzazione, gestione e controllo
ai sensi dell'art. 6 del Decreto Legislativo n. 231/2001**

Parte Speciale

Area Acquisti

Testo approvato dal Consiglio di Amministrazione con delibera del 22 novembre 2017

1 FINALITÀ

La presente Parte Speciale del Modello ha la finalità di definire le regole che tutti gli “esponenti aziendali” (organi sociali, dipendenti e collaboratori della Società) coinvolti nell’ambito delle attività “sensibili” elencate nel successivo paragrafo 2 dovranno osservare al fine di prevenire la commissione dei reati previsti dal d.lgs. 231/2001 e assicurare condizioni di correttezza e trasparenza nella conduzione delle attività aziendali.

Nello specifico, la presente Parte Speciale ha lo scopo di:

- indicare i principi di comportamento e i presidi di controllo che gli esponenti aziendali devono osservare ai fini della corretta applicazione del Modello;
- fornire all’Organismo di Vigilanza ed alle altre strutture di controllo gli strumenti per esercitare le attività di monitoraggio, controllo, verifica.

In linea generale, tutti gli esponenti aziendali dovranno adottare, ciascuno per gli aspetti di propria competenza, comportamenti conformi al contenuto dei seguenti documenti:

- Modello Organizzativo;
- Codice Etico e COBC di Cisco;
- sistema di procure e deleghe in vigore;
- corpo normativo e procedurale della Società e del Gruppo Cisco;
- CCNL applicabile;
- ogni altro documento aziendale che regoli attività rientranti nell’ambito di applicazione del Decreto.

È inoltre espressamente vietato adottare comportamenti contrari a quanto previsto dalle vigenti norme di Legge.

2 LE ATTIVITÀ SENSIBILI RILEVANTI

Le attività che la Società considera rilevanti nell’area relativa agli acquisti sono le seguenti:

- Selezione fornitori, negoziazione, stipula ed esecuzione di contratti di acquisto, ivi inclusi eventuali resi;
- Sponsorizzazione e marketing.

3 GESTIONE DEGLI ADEMPIMENTI ALL’AREA ACQUISTI

Per un corretto inquadramento del rischio di commissione reati nell’ambito dell’area acquisti, è di primaria importanza rilevare come prodotti commercializzati da Cisco sono solo prodotti acquistati da Cisco BV, che vengono poi rivenduti a partner commerciali in Italia, con i quali vi sono rapporti contrattuali e controlli di routine (per i quali si veda la parte speciale relativa all’area vendite. Il rischio di commissione di reati, pertanto, è del tutto limitato, in quanto il fornitore, relativamente ai prodotti tipici dell’attività di Cisco è unico, ed è una società del Gruppo Cisco.

3.1 I reati potenzialmente rilevanti

I reati che la Società ritiene potenzialmente applicabili nell’ambito della conduzione delle attività in oggetto sono i seguenti.

- Truffa aggravata ai danni dello stato (art. 640 c.p.)
- Truffa aggravata per il conseguimento di erogazioni pubbliche (art. 640 bis c.p.)
- Frode informatica (art. 640-ter c.p.)
- Concussione (art. 317 c.p.);



- Induzione alla concussione (art. 319-quater)
- Corruzione per un atto d'ufficio e corruzione per un atto contrario ai doveri d'ufficio (artt. 318, 319 e 319-bis c.p.);
- Corruzione tra privati (art. 2635 c.c.).

3.2 Ambito di applicazione

Le funzioni coinvolte nel processo relativo agli acquisti sono:

- Direzione Acquisti;
- Unità operativa richiedente;
- Responsabile Marketing, Manager Diretto, Final Manager (per sponsorizzazione e marketing).

3.3 Principi di comportamento da adottare

Gli esponenti aziendali che, in ragione del proprio incarico o della propria funzione, siano coinvolti nell'ambito delle attività in oggetto, devono:

- segnalare, senza ritardo, al proprio responsabile gerarchico eventuali tentativi di richieste indebite da parte di funzionari della Pubblica Amministrazione, rivolti, ad esempio, ad ottenere favori, elargizioni illecite di denaro od altre utilità, anche nei confronti dei terzi, nonché qualunque criticità o conflitto di interesse sorga nell'ambito dei rapporti con la Pubblica Amministrazione;

È inoltre espressamente vietato:

- assegnare incarichi di fornitura a persone o società vicine o gradite a terzi (quali, a titolo esemplificativo, Pubblici Ufficiali, rappresentanti della Pubblica Amministrazione, clienti, componenti del Collegio Sindacale, soci e dipendenti della Società di Revisione) in assenza dei necessari requisiti di qualità e convenienza dell'operazione di acquisto e per assicurare vantaggi non dovuti alla Società;
- riconoscere compensi e rimborsi spese a consulenti e fornitori che non trovino giustificazione in relazione al tipo di incarico da svolgere ed ai prezzi di mercato;
- corrispondere od offrire, direttamente o indirettamente, anche sotto forme diverse di aiuti o contribuzioni (ad esempio sponsorizzazioni e liberalità), pagamenti o benefici materiali a pubblici ufficiali o incaricati di pubblico servizio o a persone a questi vicini, per influenzare il loro comportamento ed assicurare vantaggi di qualunque tipo alla Società;
- corrispondere od offrire, direttamente o indirettamente, anche sotto forme diverse di aiuti o contribuzioni (ad esempio sponsorizzazioni e liberalità), pagamenti o benefici materiali a esponenti di imprese concorrenti o a persone a questi vicini, per influenzare il loro comportamento ed assicurare vantaggi di qualunque tipo alla Società.

3.4 Procedure e presidi di controllo da applicare

Selezione fornitori, negoziazione, stipula ed esecuzione di contratti di acquisto, ivi inclusi eventuali resi

I prodotti commercializzati da Cisco devono essere solo prodotti acquistati da Cisco BV, che vengono poi rivenduti a partner commerciali in Italia.

Per prodotti di supporto all'attività tipica di Cisco come arredi da ufficio, attrezzature, materiale di consumo, ecc., la procedura è regolata dal tool *I-procurement*.



La Società si avvale di una lista di fornitori autorizzati (Global Supplier Enrollment Form).

La richiesta volta ad ottenere un nuovo fornitore deve provenire dal soggetto interessato e viene, in seguito, validata da un apposito team presso la sede di Bangalore.

Se un fornitore è inattivo per un periodo temporale superiore a 12 mesi, deve essere rimosso dall'elenco fornitori e, di conseguenza, per poter essere nuovamente inserito nella lista dovrà essere riaccreditato ex novo.

È tuttavia possibile effettuare anche acquisti fuori catalogo, ma in tale circostanza sulla piattaforma di I-procurement deve essere indicato che si tratta di un acquisto fuori catalogo e viene svolto un controllo sul fornitore. Ogni volta in cui un bene è stato acquistato in accordo alla procedura summenzionata, il ricevente deve confermare se il bene o servizio è stato correttamente fornito.

Nel caso di contratti di appalto e forniture di servizi per operazioni di particolare valore, non si può selezionare liberamente un fornitore, ma è previsto che ci si rivolga ad una società apposita di project managing, che opera a servizio dell'intero Gruppo Cisco. Tale soggetto viene scelto ogni cinque anni e si occupa di tutti i progetti aventi un importo superiore ad € 100.000 (nel caso in cui la società non dovesse avere una filiale apposita in un determinato stato, allora è suo onere nominare un proprio mandatario a livello locale).

Sponsorizzazione e marketing.

L'attività è gestita attraverso il portale *Global Meeting and Events*, che rilascia un "Events ID", che deve essere utilizzato poi per essere inserito in I-procurement.

I-procurement coinvolge in automatico determinate persone, in ragione del tipo di richiesta e del suo ammontare.

Tipicamente queste sono le persone coinvolte:

- Manager diretto;
- Final manager.

All'esito del processo autorizzativo, il sistema emette in automatico un P.O., in forma digitale, che viene inviato al fornitore.
