



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 Commerciale – gestione contratti

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 alla gestione dei contratti con clienti sono le seguenti:

- Selezione, negoziazione, stipula ed esecuzione di contratti di vendita e fornitura.

Prima di entrare nel merito dei principi di comportamento da adottare, è importante segnalare che l’attività commerciale di Cisco è caratterizzata dal fatto che i rapporti commerciali con i clienti finali non sono diretti, ma mediati da partner commerciali certificati, suddivisi nelle tipologie: one tier, two tier, distributori. A seguito di una triangolazione negoziale caratterizzata di livelli di complessità diversi in ragione del singolo caso concreto, nella quale Cisco Systems S.r.l. interviene con la funzione Commercial, i Partner vendono ai clienti finali la merce acquistata da Cisco (o dai Distributori e dai 1 tier, nel caso dei partner 2 tier, i quali non possono acquistare merce direttamente da Cisco).

Con i Partner c’è un rapporto continuo di collaborazione commerciale e di formazione, chiamato "Cisco Partner Program", che verifica le loro competenze con periodicità variabile.

Le competenze sono poi accertate con una certificazione annuale, tranne che nel caso dei partner 2 tier, che viene rilasciata solo ai partner "select".

La presenza dei requisiti richiesti viene accertata tramite criteri oggettivi, avvalendosi di soggetti terzi indipendenti (es.: Silvan Pro Metric).



Nel processo di negoziazione e stipulazione dei contratti con i clienti, assume un ruolo fondamentale anche il sistema "salesforce", che contiene l'anagrafica dei partner di Cisco (oltre a svolgere una funzione essenziale nella fase di negoziazione dei contratti).

Il tool salesforce prevede limiti predeterminati alla possibilità di negoziare le condizioni economiche dei servizi.

Ove si ritenga di effettuare vendite a condizioni economiche diverse da quelle previste dal sistema, si applica il processo Discount Special Agreement (DSA), che prevede in automatico coinvolgimenti e autorizzazioni da parte di soggetti diversi, a seconda della rilevanza economica dello sconto o, più in generale, delle diverse condizioni economiche applicate.

E' rilevante notare come i contratti con i partner 2 tier sono stipulati mediante un sistema di firma elettronica (ancorché non sia tecnicamente una firma digitale). Il partner 2 tier invia il proprio indirizzo email, al quale poi Cisco Systems s.r.l. invia un link che, ove cliccato dal partner, comporta l'accettazione dell'ordine contenuto nel link. Questo sistema di gestione automatica della sottoscrizione dei contratti con i partner 2 tier riduce ulteriormente il rischio di commissione reati.

I rapporti tra Cisco ed i propri partner sono altresì gestiti attraverso il tool Cisco Commerce Workspace, un portale a cui hanno accesso i partner Cisco per inserire le specifiche tecniche di un progetto o per comprendere le specifiche tecniche di una richiesta del partner.

Tutto il processo di vendita, gestito tramite il software salesforce.com, permette (o meglio, implica) che la società conosca sin dall'inizio il soggetto a cui il partner venderà i prodotti acquistati da Cisco.

Nel caso di vendite a "stock" fatte ai distributori il controllo preventivo non è possibile e viene pertanto assicurato un controllo a posteriori. Il distributore deve inviare periodicamente a Cisco un file excel, in cui dichiara a quali soggetti è stato venduto il materiale precedentemente acquistato in stock. E' da ricordare, peraltro, che il rischio sottostante all'acquisto in stock non è alto, dal momento che un distributore Cisco può vendere solo a partner 1 tier e 2 tier.

Con riferimento alla gestione dei reclami dei clienti, l'attività (sotto il profilo commerciale) viene gestita all'estero e non in Italia.

Si applicano in ogni caso procedure diverse a seconda del tipo di reclamo/problema sollevato dal cliente.

Se si tratta di un problema tecnico, la struttura di supporto è il Technical Assistance Center.

3 GESTIONE DEGLI ADEMPIMENTI ALL'AREA COMMERCIALE

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.

- 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. 2625).

3.2 Ambito di applicazione

Le funzioni coinvolte nel processo relativo agli acquisti sono:

- Tutte le funzioni aventi competenze in ambito commerciale.

3.3 Principi di comportamento da adottare

Tutti i destinatari del Modello sono tenuti, nella gestione dei rapporti con la Pubblica Amministrazione, a rispettare le seguenti procedure di comportamento:

- i rapporti diretti con i rappresentanti della Pubblica Amministrazione (pubblici ufficiali e/o incaricati di pubblico servizio) devono essere improntati alla massima trasparenza, collaborazione, disponibilità e nel pieno rispetto del loro ruolo istituzionale e delle norme comportamentali richiamate anche nel Codice Etico della Società;
- i rapporti con la Pubblica Amministrazione devono essere gestiti esclusivamente da soggetti debitamente autorizzati in base al sistema di deleghe e/o poteri;
- nei casi in cui dovessero presentarsi situazioni non risolvibili nell'ambito dell'ordinaria gestione dei rapporti con la Pubblica Amministrazione, il destinatario deve immediatamente segnalare tale situazione al proprio diretto superiore (se esistente) ovvero al Consiglio di Amministrazione della Società;
- il destinatario non può dare seguito a nessuna situazione di potenziale conflitto di interessi ovvero a tentativi di estorsione o concussione da parte di un funzionario della Pubblica Amministrazione. A tale riguardo, troveranno applicazione le previsioni indicate o richiamate nel COBC ;
- le informazioni di cui il destinatario venga a conoscenza durante lo svolgimento della propria attività, qualunque sia il ruolo dallo stesso ricoperto, dovranno sempre intendersi come "riservate e confidenziali". Tali informazioni non dovranno quindi essere comunicate a terzi (inclusi quindi soggetti legati direttamente o indirettamente alla Pubblica Amministrazione) al fine di concedere una qualsiasi potenziale forma di beneficio,

È inoltre espressamente vietato:

- effettuare elargizioni in denaro a funzionari pubblici italiani o stranieri, e fermo restando quanto indicato o richiamato nel COBC;
- Salvo quanto indicato o richiamato nel COBC, è vietata qualsiasi forma di regalo a funzionari pubblici italiani ed esteri (anche in quei paesi in cui l'elargizione di doni rappresenta una prassi diffusa), o a loro familiari, che possa influenzare l'indipendenza di giudizio o indurre ad assicurare un qualsiasi vantaggio alla Società. Gli omaggi, i contributi e le sponsorizzazioni consentiti si devono caratterizzare sempre per l'esiguità del loro valore o perché volti a promuovere iniziative di carattere benefico o culturale;
- accordare vantaggi di qualsiasi natura (ad es. promesse di assunzione) in favore di rappresentanti della P.A. che possano determinare le stesse conseguenze previste al punto che precede;
- effettuare prestazioni o riconoscere compensi di qualsiasi tipo in favore dei consulenti e dei partner che non trovino adeguata giustificazione nel contesto del rapporto contrattuale costituito con gli stessi o in relazione al tipo di incarico da svolgere e alle prassi vigenti in ambito locale;
- ricevere omaggi, regali o vantaggi di altra natura, ove eccedano le normali pratiche commerciali e di cortesia o i limiti di quanto indicato o richiamato nel COBC; chiunque riceva omaggi o vantaggi di altra natura non compresi nelle fattispecie consentite, è tenuto, secondo le procedure stabilite, a darne comunicazione all'Organismo di Vigilanza;
- presentare dichiarazioni non veritiere a organismi pubblici nazionali o comunitari al fine di conseguire erogazioni pubbliche, contributi o finanziamenti agevolati o, in generale, tali da indurre in errore e arrecare un danno allo Stato o ad altro ente pubblico;
- destinare somme ricevute da organismi pubblici a titolo di erogazioni, contributi o finanziamenti per scopi diversi da quelli cui erano destinati;
- alterare il funzionamento di sistemi informatici e telematici o manipolare i dati in essi contenuti.

3.4 Procedure e presidi di controllo da applicare



La società, ha adottato le seguenti policy, che vengono qui di seguito citate in quanto particolarmente rilevanti ai fini della riduzione del rischio di commissione reato:

- Sistema salesforce;
- Cisco Partner Program;
- Cisco Commerce Workspace;
- Procedura di *Certification* annuale da parte di soggetti terzi;
- Discount Special Agreement.
