



Directrices generales:

Por ningún motivo en las reuniones técnicas y/o comerciales que se lleven a cabo entre personal comercial y/o técnico de CMD Certification con clientes actuales o potenciales, se harán ofrecimientos que impliquen:

- 1) Prometer u ofrecer que se tendrá un trato especial relacionado con una menor intensidad, duración, exhaustividad o exigencia en las actividades de evaluación de la conformidad.
- 2) Ofrecer condiciones diferentes al proceso normal de evaluación de la conformidad como un beneficio por tener un acercamiento en ese momento.

Reglas generales del protocolo:

En cualquier caso, las personas de CMD Certification actuarán de una manera respetuosa con cualquier persona que actúe como interlocutor en las reuniones, así mismo siempre asumirán una postura profesional evidentemente libre de intereses ocultos de cualquier índole.

Está permitido:

- 1) Ofrecer beneficios técnicos a manera de valor agregado como descuentos en actividades de capacitación que ofrece CMD Certification, siempre y cuando este ofrecimiento no altere la objetividad debida ni genere un conflicto de intereses en el posterior proceso de evaluación de la conformidad.
- 2) Ofrecer descuentos comerciales cuando el esquema de certificación lo permita y se mantenga de una forma razonable el respeto por la libre competencia y la competencia leal, es decir, cuando el descuento no signifique un negocio con rentabilidad negativa. Gerencia podrá aceptar descuentos que no cumplan con esta condición si y solo si el fin no implica una condición de competencia desleal.
- 3) Proporcionar información técnica y comercial, de carácter general, que no se interprete como un servicio de consultoría o asesoría indebido.



No está permitido:

- 1) Actuar de manera discriminatoria por cualquier condición de estrato socioeconómico, cultural, de nacionalidad, idioma, étnica, religiosa, política, de género o cualesquiera otras razones indebidas.
- 2) Ofrecer, prometer, entregar, solicitar o aceptar beneficios financieros o no financieros que tengan como finalidad alterar el curso normal del proceso de evaluación de la conformidad o de sus resultados.
- 3) Actuar y decidir frente a un asunto de evaluación de la conformidad cuando se tenga un conflicto de intereses o cualquier condición asociada.

Planificación y realización de la reunión:

Toda reunión debe tener previamente definido un objetivo. La reunión finalizará cuando este objetivo se haya cumplido o cuando evidentemente no es posible lograrlo, es ideal que la duración de las reuniones sea lo más corta y concreta posible, sin dar la opción que abordar temas no previstos que pudieran generar percepción de ilicitud del interlocutor.

Es ideal que las reuniones tengan presencia de testigos u observadores adicionales a la persona con quien se sostiene la reunión, de no ser posible, se debe llevar a cabo en un sitio accesible a otras personas y que por ningún motivo aparente ser una reunión secreta.

Cuando la persona de CMD Certification tenga una sospecha razonable de la posibilidad de que recibirá un ofrecimiento indebido por parte del interlocutor o que la reunión tendrá como propósito manipular de forma indebida el proceso de evaluación de la conformidad, debe asistir a la reunión con al menos una persona adicional de CMD Certification.

CONTROL DEL CAMBIO

MODIFICACIONES O ACTUALIZACIONES		
VERSIÓN	FECHA	DESCRIPCIÓN RESUMIDA DEL CAMBIO
1	24/Jun/2022	Primera versión emitida.