

Instrucción sobre Competencia Leal y Antimonopolio

1 Resumen

El Grupo Securitas se compromete a mantener los más altos estándares de integridad y cumplimiento de las leyes, normas, reglamentos y códigos de conducta aplicables en las jurisdicciones en las que opera.

Securitas cree en un mercado libre para la prestación de nuestros servicios, en un entorno competitivo libre y justo con una competencia leal basada en la integridad, la calidad del producto, el precio y el servicio al cliente. Securitas tiene tolerancia cero con las prácticas anticompetitivas y cumplirá con las leyes de competencia de cada país en el que opera.

Securitas quiere desarrollar la industria de la seguridad hasta convertirla en una industria caracterizada por la competencia basada en la calidad y las soluciones. Sin embargo, al hacerlo, es extremadamente importante asegurarse de que todos los contactos con los competidores estén de acuerdo con esta Política y los requisitos legales.

Deben evitarse todos los contactos y la socialización con representantes de competidores fuera de un contexto empresarial formal.

Quedan terminantemente prohibidos los siguientes acuerdos entre competidores:

- Fijación de precios (o fijación de otras condiciones de compra o venta)
- Manipulación de licitaciones
- Dividir mercados o clientes entre competidores
- Compartir, intercambiar o discutir información comercialmente sensible
- Boicots a empresas

Está estrictamente prohibido acordar (o proponer acordar) con los competidores aumentar los precios por cualquier motivo (incluso para reflejar aumentos salariales o de costos).

Esta Política es aplicable a todas las entidades legales, empleados, directores y funcionarios de Securitas. Su contenido también se implementará con todos los socios comerciales y consultores.

El estricto cumplimiento de esta Instrucción es obligatorio.

2 Antecedentes y finalidad

Esta Instrucción (la "**Instrucción**") tiene como objetivo proporcionar a los empleados de Securitas en todo el mundo las normas generales aplicables al derecho de la competencia y las prohibiciones, así como una guía general de las mejores prácticas comerciales (en forma de una lista de "Qué hacer y qué no hacer" prácticos).

3 Texto principal de la instrucción

Securitas cree en el comercio justo y la competencia honesta basada en la integridad, la calidad del producto, el precio y el servicio al cliente. La firme política de Securitas es garantizar que sus prácticas comerciales cumplan plenamente con las leyes de competencia de cada país en el que opera.

El propósito de la ley de competencia es maximizar el bienestar del consumidor mediante la promoción de la competencia libre y leal entre las empresas en cuanto a precio, calidad e innovación. Es importante recordar que el derecho de la competencia prohíbe los acuerdos que tengan el objetivo o el efecto de impedir, restringir o distorsionar la competencia. Esto significa que prohíbe tanto los acuerdos destinados a restringir la competencia, incluso si no tienen éxito, como los acuerdos que restringen la competencia, incluso si esa no es su intención. En ambos casos, se violará el derecho de la competencia.



Las consecuencias del incumplimiento de las leyes de competencia son muy graves, y las violaciones de esta Instrucción nunca serán en el mejor interés de Securitas. La denuncia de todas y cada una de estas prácticas, así como de las ofertas o solicitudes, siempre servirá a los mejores intereses de Securitas.

Las autoridades encargadas de la competencia pueden imponer multas considerables, los acuerdos pueden ser anulados e inaplicables, y las acciones legales de las partes privadas afectadas negativamente por el comportamiento anticompetitivo son comunes y costosas. En el caso de infracciones penales de las leyes de competencia, las personas pueden ser consideradas legalmente responsables y pueden enfrentarse a sanciones que incluyen prisión y grandes sanciones financieras. Además, las violaciones de la ley de competencia pueden tener un impacto negativo significativo en la reputación y la marca de una empresa.

Esta instrucción se centra en la prohibición de los acuerdos anticompetitivos. [El Anexo 1](#) contiene información sobre los mercados en los que Securitas podría correr el riesgo de ser considerada dominante, es decir, cuando la cuota de mercado de Securitas dentro de un segmento de mercado o línea de negocio específica supera el 40%.

La mayoría de las autoridades encargadas de la competencia están facultadas para llevar a cabo inspecciones sin previo aviso en los locales de las empresas a fin de recabar información que ayude a demostrar la existencia de acuerdos o conductas anticompetitivos (a menudo denominadas "*inspecciones sorpresa*"). En [23.1 Instrucción sobre inspecciones sorpresa](#) se establecen lineamientos para garantizar que las mismas se gestionen de forma ordenada y eficiente, cumpliendo con los requisitos legales y sin perjudicar los derechos legales de Securitas.

3.1 Prohibición de acuerdos o prácticas anticompetitivas

3.1.1 Visión general

Se prohíbe la cooperación o el intercambio de información entre empresas independientes que tenga por objeto o efecto restringir la competencia, como un cártel. Por lo tanto, todas las decisiones comerciales deben ser tomadas de forma independiente por Securitas.

Algunos tipos de acuerdos son siempre ilegales y están estrictamente prohibidos en virtud de esta Instrucción. Ejemplos de tales acuerdos incluyen aquellos entre competidores para fijar precios, amañar ofertas, asignar clientes, dividir mercados o boicotear empresas. Los acuerdos entre empresas para no contratar o reclutar a los empleados de la otra, o para fijar la compensación de los empleados, también están siempre estrictamente prohibidos.

Esta prohibición puede aplicarse a:

- acuerdos o el intercambio de información entre competidores («acuerdos horizontales»); y
- acuerdos o el intercambio de información entre empresas que operan en diferentes niveles del mercado (por ejemplo, proveedores y distribuidores) y con consumidores finales («acuerdos verticales»).

3.1.2 Qué hacer y qué no hacer – Competidores / Horizontal

Cuando se trate de competidores, Securitas debe actuar de la siguiente manera:

HACER:

Proceda con cuidado al interactuar con los competidores (reuniones, correos electrónicos, llamadas telefónicas, socialización, etc.). Tenga cuidado al compartir información interna o recibir información interna de un competidor.

Reaccionar ante ofertas o sugerencias anticompetitivas para dejar muy claro que Securitas no desea participar. Finalice la discusión/contacto y asegúrese de que sus respuestas se mantengan archivadas. Informar al Departamento Legal.

Revisar y evaluar la participación en las reuniones de la asociación comercial y en las actividades de recopilación de estadísticas de toda la industria con la participación del Departamento Legal.



Busque orientación si no tiene claras sus responsabilidades en materia de derecho de la competencia. Póngase en contacto con el Departamento Legal de inmediato si necesita orientación.
Revise la participación y busque orientación antes de participar en una investigación de diligencia debida de un competidor. Requiere la participación del Departamento Legal.
Documente las fuentes de las que recibe cualquier información disponible públicamente sobre los competidores. Requiere la participación del Departamento Legal.
NO:
No discuta ningún aspecto de los precios con los competidores. Esto incluye el tiempo, los reembolsos, los descuentos o cualquier otro aspecto de los precios. Las mismas reglas se aplican a las situaciones de licitación.
No discuta compartir clientes o volúmenes o dividir mercados geográficos con competidores. Esto incluye acordar no apuntar / servir a los clientes de un competidor y aceptar no ingresar a un área geográfica específica.
No comparta información comercialmente confidencial con los competidores, por ejemplo, precios de empresas individuales, reembolsos, términos de crédito, costos, incluidos salarios, capacidad, ventas, cuotas de mercado, datos de licitación y adquisición, diseño, producción, distribución o planes de marketing. Al recibir este tipo de información de un competidor, responda y objete, alerte al equipo legal y no circule el material internamente (es decir, lo proteja). NO actúe sobre la base de dicha información.
No trabaje con un competidor para excluir otra tecnología o competidor del mercado.
No permanezca presente durante las reuniones cuando se lleven a cabo discusiones inapropiadas, incluso si está en silencio. Expresé sus inquietudes y abandone la reunión. Si se están tomando actas, pida que se registre. Informar del incidente al Departamento Jurídico.
Sobre todo, NO celebre ningún acuerdo (formal o informal, escrito o verbal, por correo electrónico o copia impresa) con un competidor de Securitas para fijar precios (u otras condiciones de venta o compra), amañar una oferta, abstenerse de suministrar un producto o servicio, limitar la competencia de calidad, dividir mercados o clientes, abstenerse de reclutar o contratar a los empleados de los demás, fijar los salarios de los empleados u otras compensaciones, o excluir del mercado a las empresas competidoras.

NOTA: Los acuerdos que podrían violar las leyes de competencia incluyen no solo los acuerdos expresamente escritos o verbales, sino también los entendimientos tácitos o implícitos. Incluso si no se detalla un acuerdo, un acuerdo ilegal podría inferirse de pruebas circunstanciales, como que dos competidores se reúnan y luego se involucren en una conducta paralela.

3.1.3 Cooperación permitida con los competidores (sujeta a condiciones)

Claramente, no toda interacción entre competidores es ilegal. Algunas formas de cooperación son favorables a la competencia en el sentido de que crean eficiencias en beneficio de los clientes. Dependiendo de las circunstancias, se puede permitir lo siguiente:

- Convenios colectivos o de compra conjunta; y
- Acuerdos de subcontratación

Cuando Securitas se encuentra en la fase de planificación de este tipo de proyectos, es necesario realizar un análisis de la legislación en materia de competencia para garantizar su legalidad. Es obligatorio buscar asesoramiento de su equipo legal local antes de entrar en este tipo de acuerdo.

3.1.4 Asociaciones Comerciales

Securitas es miembro de varias asociaciones comerciales y organizaciones de la industria. Es aceptable formar parte de asociaciones comerciales y organizaciones de la industria, pero es extremadamente importante asegurarse de que los contactos entre los competidores en las asociaciones comerciales y las organizaciones de la industria estén de acuerdo con los requisitos legales. Véase más adelante en el [Anexo 2](#).

Cualquier empleado de Securitas que participe en asociaciones comerciales u organizaciones de la industria debe ser aprobado para hacerlo por el presidente del país o su equivalente para la tecnología y la función del grupo.



Deben evitarse todos los contactos y la socialización con representantes de competidores fuera de un contexto empresarial formal.

3.1.5 Orientación – No Competidores / Vertical

En las relaciones verticales para la compra o venta de productos o servicios (es decir, con no competidores) hay más margen de maniobra que cuando se trata de competidores. Sin embargo, persisten ciertas prohibiciones clave. A modo de ejemplo; Está prohibido restringir la capacidad de un distribuidor para determinar su precio de venta, pero es permisible tanto fijar un precio máximo de reventa como sugerir un precio de reventa recomendado. Sin embargo, todo acuerdo que tenga por objeto directo o indirecto el establecimiento de un precio de reventa fijo o mínimo es ilegal.

3.2 Prohibición de monopolización / abuso de posición dominante

Es ilegal que una empresa con un poder sustancial en el mercado abuse de esa posición. Como resultado, las llamadas empresas "dominantes" están sujetas a normas de comportamiento competitivo más estrictas que otras empresas.

Securitas no se considera dominante en ningún mercado. Sin embargo, en los mercados o submercados en los que Securitas tiene una posición fuerte (es decir, una cuota de mercado superior al 40%), se debe tener especial cuidado en cumplir con las mejores prácticas establecidas en el Anexo 1.

3.3 Directrices para la creación y gestión de documentos

En el contexto del derecho de la competencia y la defensa de la competencia, deben tenerse en cuenta las directrices de gestión documental del [Anexo 3](#), además de la política más general de Securitas en este ámbito.

3.4 Control de fusiones

Si bien las normas de control de concentraciones no se analizan en detalle en esta Instrucción, cabe señalar que las autoridades de competencia también tienen la tarea de investigar las fusiones y adquisiciones que, debido a su tamaño o naturaleza, tienen el potencial de restringir la competencia. Cuando Securitas desea adquirir o vender un negocio, o incluso celebrar un acuerdo de empresa conjunta con otra empresa, puede ser necesario obtener la aprobación de una o más autoridades de competencia antes de que se implemente el acuerdo. Por lo tanto, es importante consultar al equipo legal siempre que se contemple una transacción de este tipo.

4 Aplicabilidad

Esta Política se aplica a todas las entidades, empleados, directores y funcionarios de Securitas y se comunicará e implementará, en la mayor medida posible, con todos los socios comerciales y consultores.

5 Implementación y Responsabilidad

Es responsabilidad de la función de Cumplimiento de Ética Empresarial proporcionar un marco que las Divisiones y los Países deben seguir para garantizar que gestionan adecuadamente los riesgos de ética empresarial en sus negocios. La función de Cumplimiento de la Ética Empresarial, junto con el Presidente de la División y el Asesor General de la División, trabajará con los equipos de liderazgo de los países para evaluar los riesgos de la ética empresarial y apoyar a los países en el establecimiento de planes para implementar medidas y controles adecuados para mitigar dichos riesgos. La función de Cumplimiento de la Ética Empresarial supervisará las medidas de mitigación de riesgos para garantizar que se aplican los procedimientos adecuados.

Cada país designará a una persona local responsable del Cumplimiento de la Ética Empresarial ("persona responsable de BE"). El Oficial de Cumplimiento de Ética Empresarial de la división será consultado sobre el nombramiento.

Es responsabilidad de cada Presidente de División, Asesor General de División y de cada Presidente de País, junto con la respectiva persona responsable de BE, implementar medidas y controles adecuados para mitigar los riesgos y adoptar los procedimientos adecuados para garantizar que todos los empleados relevantes de Securitas conozcan,



comprendan y cumplan con las leyes, normas y regulaciones locales de competencia, así como esta Instrucción. Cada empresa también deberá contar con procedimientos internos apropiados para mantenerse al día con los desarrollos legales dentro del país de operación.

Cada presidente de país, junto con su responsable local de BE y la Dirección de Legal local (sujeto a la excepción establecida en las Secciones 2 y 3) desarrollar y aplicar:

- Políticas detalladas de competencia de los países o una traducción al idioma local de esta instrucción en caso de que no se requiera una política de competencia específica de un país; y
- En las jurisdicciones donde las inspecciones sorpresa no son infrecuentes, las pautas locales para las incursiones al amanecer, incluida una lista de contactos de las incursiones al amanecer

Es responsabilidad del Presidente del País limitar el número de interacciones que Securitas tiene con las asociaciones comerciales dentro de un país y supervisar el contenido de las interacciones para garantizar que se siga esta Instrucción. La persona responsable de BE mantendrá una lista de las organizaciones comerciales en el país y una lista de los empleados que asistan a las reuniones de dichas organizaciones.

Es responsabilidad de la persona responsable local de BE y de la Dirección de Legal proporcionar orientación sobre esta Instrucción y garantizar que cualquier novedad en la legislación local (o cualquier novedad en la legislación internacional de la competencia que pueda afectar a su país o división) se refleje en sus políticas locales y, en su caso, se comunique a la función jurídica del Grupo.

6 Capacitación

Quién: Todo el personal de apoyo de Securitas, así como el personal operativo por encima e incluyendo el nivel de gerente de sucursal, debe recibir capacitación periódica para garantizar la comprensión adecuada de los principios de esta Instrucción. La capacitación debe adaptarse para que sea apropiada para el rol, las responsabilidades, la ubicación y el riesgo antimonopolio de la persona.

Cuándo: Todos los nuevos empleados relevantes deberán recibir capacitación dentro de los 3 meses posteriores a la fecha de inicio y, a partir de entonces, todos los empleados deberán recibir capacitación cada 18 meses.

Cómo: Todos los empleados relevantes deberán realizar la capacitación global basada en la web. Todos los equipos de gestión en los países recibirán periódicamente cursos de formación presenciales, organizados por asesores jurídicos internos o externos, sobre este tema.

Los "empleados en riesgo/empleados de alto riesgo" (por ejemplo, los empleados que representan a Securitas o interactúan regularmente con competidores en asociaciones comerciales u organizaciones industriales) serán identificados y se llevará a cabo una capacitación específica y personalizada para dichos empleados al menos una vez al año.

7 Denuncias, investigaciones y consecuencias de la infracción

Todas las entidades, directores, empleados y consultores de Securitas están obligados a informar de cualquier sospecha de comportamiento inadecuado contrario a esta Instrucción o a las políticas locales a su superior inmediato o, cuando esto no fuera posible, al superior de su superior, a la Dirección de Legal Riesgos y Cumplimiento o al Defensor del empleado, según proceda. Ningún empleado sufrirá consecuencias negativas por cumplir con esta Instrucción o las políticas locales, incluso si dicho cumplimiento resulta en la pérdida de negocios o por informar sobre el incumplimiento.

Es de suma importancia que el Grupo se entere de cualquier comportamiento indebido lo antes posible, ya que en ciertas jurisdicciones existen "regímenes de clemencia" en virtud de los cuales la empresa que primero informe de un comportamiento inadecuado a la autoridad de competencia pertinente puede recibir inmunidad total frente a multas y sanciones.

Todos los hechos o sospechas denunciados serán debidamente investigados, documentados y seguidos, utilizando el mismo procedimiento para la investigación de las denuncias de incumplimiento del 20. *Código de Valores y Ética de Securitas*.

Si una persona denunciante no desea, o no puede, informar de una sospecha a su superior inmediato o a otro funcionario de la organización, todas estas cuestiones deben informarse a través de la <https://securitas.integrityline.com/> de la Línea de Integridad de Securitas, por correo electrónico a



integrity@securitas.com o al Director de Cumplimiento de Ética Empresarial de Securitas. La información de contacto actualizada se puede encontrar en el sitio web de Securitas, www.securitas.com.

Cualquier violación de esta Instrucción o de las políticas locales o de las leyes de competencia aplicables dará lugar a medidas disciplinarias, que pueden incluir la terminación del empleo.

8 Revisión y seguimiento

El cumplimiento de esta Instrucción por parte de todas las entidades y empleados de Securitas será monitoreado como parte del programa de Cumplimiento de Ética Empresarial, así como mediante auditorías internas y externas, y seguimientos rutinarios de todos los asuntos reportados que requieran resolución.

9 Referencia a las Instrucciones

- *23.1 Instrucción sobre inspecciones Sorpresa.*

Natalia Morales

Directora de Legal, Riesgos y Cumplimiento

Óscar Sagasti

Gerente General



Prohibición de la monopolización y el abuso de posición dominante

Visión general

Es ilegal que una empresa con un poder sustancial en el mercado abuse de esa posición. Como resultado, las llamadas empresas "dominantes" están sujetas a normas de comportamiento competitivo más estrictas que otras empresas.

Securitas no se considera dominante en ningún mercado. Aunque la ley relativa a cuándo una empresa mantiene una posición dominante en el mercado puede variar según la jurisdicción, y puede ser específica de los hechos, a los efectos de esta Instrucción, el umbral es cuando la cuota de mercado de Securitas dentro de un segmento de mercado o línea de negocio específica supera el 40 por ciento. Por lo tanto, en consecuencia, las autoridades competentes en materia de competencia podrían alegar que Securitas es dominante en determinadas partes de su actividad, mientras que en otras partes no se considerará dominante. Póngase en contacto con el departamento legal local o el responsable local de BE Compliance para obtener orientación.

Guía de lo que se debe y no se debe hacer: abuso de posición dominante

En los mercados en los que Securitas corre el riesgo de ser considerada dominante, se aplicará lo siguiente:

HACER:	
Busque	la confirmación del equipo legal del estado de riesgo de un mercado en particular cuando las cuotas de mercado pueden estar por encima del 40 por ciento (o si hay un umbral más bajo en su jurisdicción local).
Tenga	en cuenta las restricciones de precios impuestas a una empresa dominante a la hora de cotizar, desarrollar estrategias de precios y sistemas de descuentos y hacer frente a las amenazas competitivas, por ejemplo, de los nuevos participantes.
En la	medida de lo posible y en la práctica, documente cualquier ahorro de costes que sustente y justifique los sistemas de precios diferenciados o descuentos.
NO:	
No	cobrar precios diferentes a clientes similares o los mismos precios a diferentes tipos de clientes sin una justificación objetiva de dichas diferencias de trato ("precios discriminatorios") y sin la aprobación de un asesor legal.
No	fije un precio por debajo del costo sin una justificación comercial objetiva y documentada y sin la aprobación de un asesor legal.
No	haga que los precios o la disponibilidad de descuentos dependan de la lealtad de un cliente para obtener todo o parte del negocio de ese cliente ("precios de fidelidad o reembolsos"). Sin embargo, se permiten descuentos por volumen normales.
No	imponga obligaciones de compra exclusivas a los clientes.
No	escriba nada que sugiera que Securitas puede lograr el control o una fuerte influencia en los precios, la prestación de servicios, el área de servicio o el "dominio" de cualquier mercado como resultado de cualquier evento o transacción.
No	se niegue a suministrar productos o servicios a clientes nuevos o existentes a menos que exista una justificación comercial objetiva clara (como una falta genuina de solvencia, capacidad insuficiente, etc.) e incluso entonces solo después de consultar con un asesor legal.
No	condicionar la compra de productos en mercados en los que Securitas tenga una cuota de mercado superior al 40 por ciento a la compra de otro producto (producto vinculado) en circunstancias en las que los productos normalmente se comprarían por separado.



Asociaciones gremiales

Securitas es miembro de varias asociaciones comerciales y organizaciones de la industria. Es aceptable formar parte de asociaciones comerciales y organizaciones de la industria, pero es extremadamente importante asegurarse de que los contactos entre los competidores en las asociaciones comerciales y las organizaciones de la industria estén de acuerdo con los requisitos legales.

Hay ejemplos de actividades dentro de las asociaciones comerciales que no estarán prohibidas, por ejemplo: la educación y la capacitación, el cabildeo general y la discusión de cuestiones legales.

Sin embargo, los siguientes acuerdos entre competidores están estrictamente prohibidos dentro de una asociación comercial:

- Fijación de precios (u otras condiciones de venta o compra)
- Manipulación de licitaciones
- Asignación de clientes entre competidores
- División de mercados entre competidores
- Compartir, intercambiar o discutir información comercialmente sensible
- Boicotear a las empresas

Está estrictamente prohibido acordar (o proponer) a los competidores aumentar los precios para reflejar los aumentos salariales o de costes.

Además, es probable que se prohíban los intercambios formales de información (incluida la información estadística) entre los miembros de una asociación comercial si permiten a las empresas participantes identificar los precios, la posición de existencias, las ventas a clientes particulares o la capacidad de producción de otra empresa. Por lo tanto, es importante consultar al Jefe de Asuntos Jurídicos antes de compartir o recibir información dentro de una asociación comercial.

Con respecto a las reuniones de asociaciones comerciales:

- Asista únicamente a reuniones patrocinadas por un organismo oficialmente reconocido, debidamente constituido y de amplia base.
- Revise el orden del día antes de cualquier reunión a la que vaya a asistir y, si no está seguro de si es probable que un punto concreto dé lugar a un debate sobre cuestiones delicadas desde el punto de vista del derecho de la competencia, consulte al Jefe de Asuntos Jurídicos. En caso de duda, o si la reunión no tiene una agenda formal, no asista ni pida al Jefe de Asuntos Legales que se una a la reunión.
- Si asiste a una reunión y la discusión gira en torno a asuntos delicados, pídale al presidente que ponga fin a la discusión y que su solicitud se haga constar en el acta de la reunión. Si es necesario, abandone la reunión y pida que se tome nota de su partida.
- Guarde una copia del orden del día y de las actas de cada reunión.
- Asegúrese de no participar, fuera del foro de la reunión formal, en ninguna discusión informal sobre cualquier tema delicado con un competidor.
- Tenga en cuenta que deben evitarse todos los contactos y socializaciones con representantes de competidores fuera de un contexto comercial formal.

Actuamos en un mercado en el que muchos competidores no siguen las normas mínimas en materia de salarios, salud y seguridad, etc. Como una de las mayores empresas activas en el sector de la seguridad, es nuestra obligación esforzarnos por mejorar las condiciones de los empleados del sector de la seguridad en general. Independientemente de esto, no es legal compartir información específica de la empresa con nuestros competidores, incluso si el objetivo de dicho intercambio de información sería mejorar las condiciones de trabajo de dichos empleados.

Mantenga siempre lo que se debe y no se debe hacer en la sección 3.1.2 de la Instrucción en mente cuando se está en contacto con competidores en una asociación comercial.

Las consecuencias de infringir las leyes de competencia son muy graves y las violaciones de esta Instrucción nunca redundan en el mejor interés de Securitas. La denuncia de todas y cada una de estas prácticas, así como de las ofertas o solicitudes, siempre servirá a los mejores intereses de Securitas.

Es responsabilidad del Presidente del País limitar el número de interacciones que Securitas tiene con las asociaciones comerciales dentro del país y monitorear el contenido de las interacciones para garantizar que se siga esta Instrucción.



Directrices para la creación y gestión de documentos

En el contexto de la defensa de la competencia y el derecho de la competencia, deben tenerse en cuenta las siguientes directrices de gestión documental, además de la política más general de Securitas en esta materia. En este sentido, tenga en cuenta que los correos electrónicos son documentos.

HACER:

Cíñete a los hechos cuando elabores documentos: ¡la claridad es la clave! Evite las declaraciones ambiguas y utilice un lenguaje positivo al describir un objetivo competitivo (es decir, en lugar de centrarse en el daño que se infligirá a los competidores)

Mantenga un registro de las razones legítimas para cualquier reunión con los competidores.

Marque claramente las comunicaciones a abogados externos (o los documentos preparados con el fin de buscar asesoramiento) como "Legalmente privilegiado y confidencial".

Considere, antes de crear documentos, si es necesario hacerlo, por ejemplo, ¿sería tan eficaz como un correo electrónico una llamada para solicitar asesoramiento a un miembro del equipo jurídico sobre una cuestión de derecho de la competencia?

Pregúntese antes de enviar cualquier informe interno o externo, memorando, correo electrónico o similar: "*¿Me sentiría cómodo con que una autoridad de competencia leyera esto?*" y "*¿me sentiría cómodo si esto se me atribuyera en un periódico u otra fuente pública?*"

NO:

No especule sobre si una actividad o propuesta es ilegal. No utilice vocabulario cargado de emociones que sugiera un comportamiento ilegal o secreto (incluso en correos electrónicos informales), por ejemplo, "*Por favor, destruya después de leer*".

No escriba nada que implique que Securitas está llevando a cabo su negocio basándose en algo más que la competencia basada en los méritos y su propio juicio comercial independiente.

No distribuya asesoramiento legal más allá de aquellos que necesitan conocerlo dentro de la empresa, y **no** comparta, reenvíe o distribuya asesoramiento legal a ningún tercero (es decir, fuera de Securitas). Al hacerlo, se corre el riesgo de renunciar involuntariamente a importantes privilegios legales que rigen las comunicaciones con el asesor legal interno y externo de Securitas.