

Política de competencia leal y antimonopolio de grupo

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 donde opera.

Securitas cree en un mercado libre para la prestación de nuestros servicios, en un entorno competitivo libre y justo con competencia honesta 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 a 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.

Se deben evitar todos los contactos y la socialización con representantes de competidores fuera de un contexto comercial formal.

Los siguientes acuerdos entre competidores están estrictamente prohibidos:

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

¡Acordar (o proponer acordar) con los competidores aumentar los precios por cualquier motivo (incluso para reflejar aumentos salariales o de costos) está estrictamente prohibido!

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 Política es obligatorio.

Resumen de los principales cambios desde la última revisión:

Cambios editoriales menores.

2 Antecedentes y propósito

Esta política (la "**Política**") tiene como objetivo proporcionar a los empleados de Securitas en todo el mundo normas generales aplicables a la ley de 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"). Sin embargo, como existen diferencias en las leyes de competencia en todo el mundo, cada país es



responsable de producir una "Política de competencia del país" (como se establece a continuación) a menos que un país, sobre la base de las leyes y regulaciones locales subyacentes, considere que esta Política es suficiente.

3 Texto principal de la política

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 política firme 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 promoviendo la competencia libre y leal entre las empresas en precio, calidad e innovación. Es importante recordar que el derecho de la competencia prohíbe los acuerdos que tengan por objeto o por efecto impedir, restringir o falsear 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 la ley de competencia.

Las consecuencias de infringir las leyes de competencia son muy graves, y las violaciones de esta Política nunca serán en el mejor interés de Securitas. Informar sobre todas y cada una de estas prácticas, así como ofertas o solicitudes, siempre servirá al mejor interés de Securitas.

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

Esta política se centra en la prohibición de los acuerdos anticompetitivos. [El Anexo 1](#) contiene información para 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 específico supera el 40%.

La mayoría de las autoridades de defensa de la competencia están facultadas para llevar a cabo inspecciones sin previo aviso en las instalaciones de la empresa a fin de reunir información que ayude a demostrar la existencia de acuerdos o conductas anticompetitivos (a menudo denominados "redadas al amanecer"). Por esa razón, la Política va acompañada de *23.1 Directrices sobre las inspecciones a primera hora* para garantizar que se manejen de manera 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

Queda prohibida la cooperación o el intercambio de información entre empresas independientes que tenga como objetivo o efecto restringir la competencia, como un cártel. Por lo tanto, todas las decisiones comerciales deben ser tomadas independientemente por Securitas.



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

Esta prohibición puede aplicarse a:

- acuerdos o 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

Al tratar con competidores, Securitas debe actuar de la siguiente manera:

HACER:	
	Proceda con cuidado cuando interactúe con los competidores (reuniones, correos electrónicos, llamadas telefónicas, socialización, etc.). Tenga cuidado al compartir información interna o recibir información interna de un competidor.
	Reaccione a las 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 en el archivo. Informar al Departamento Jurídico.
	Revisar y evaluar la participación en reuniones de asociaciones comerciales y actividades de recopilación de estadísticas en toda la industria con la participación del Departamento Legal.
	Busque orientación si no tiene claras sus responsabilidades en la ley de competencia. Póngase en contacto con el Departamento Legal inmediatamente si necesita orientación.
	Revise la participación y busque orientación antes de participar en una investigación de diligencia debida de un competidor. Requiere la implicación del Departamento Jurídico.
	Documente las fuentes de las que recibe información disponible públicamente sobre los competidores. Requiere la implicación del Departamento Jurídico.
NO:	
	No discuta ningún aspecto de los precios con los competidores. Esto incluye tiempo, 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 acordar no trabajar o prestar servicio en un área geográfica específica.
	No comparta información comercialmente sensible con competidores, por ejemplo, precios individuales de la empresa, descuentos, términos de crédito, costos que incluyen 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, cercarlo). NO actúe sobre 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 preocupaciones y abandone la reunión. Si se están tomando actas, pida que se registren. Informe del incidente al Departamento Legal.

Sobre todo, NO celebre ningún acuerdo (formal o informal, escrito o verbal, correo electrónico o copia impresa) con un competidor de Securitas para fijar precios (u otros términos de venta o compra), manipular una oferta, abstenerse de suministrar un producto o servicio, limitar la competencia de calidad, dividir mercados o clientes, abstenerse de reclutar o contratar 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 acuerdos expresamente escritos o verbales, sino también entendimientos tácitos o implícitos. Incluso si no se detalla un acuerdo, un acuerdo ilegal podría inferirse de pruebas circunstanciales, como dos competidores que tienen una reunión y luego participan en una conducta paralela.

3.1.3 Cooperación permitida con competidores (sujeto a condiciones)

Claramente, no toda interacción entre competidores es ilegal. Algunas formas de cooperación favorecen 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 / de compra conjunta; y
- acuerdos de subcontratación

Cuando Securitas se encuentra en la fase de planificación de este tipo de proyecto, es necesario un análisis de la ley de competencia para garantizar que sea legal. Es obligatorio buscar el 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 industriales, pero es extremadamente importante garantizar que los contactos entre los competidores en las asociaciones comerciales y las organizaciones industriales se ajusten a los requisitos legales. Véase más adelante en el Anexo 2.

Se deben evitar todos los contactos y la socialización con representantes de competidores fuera de un contexto comercial 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, siguen existiendo ciertas prohibiciones clave. Como ejemplo: está prohibido restringir la capacidad de un distribuidor para determinar su precio de venta, pero es permisible tanto establecer un precio máximo de reventa como sugerir un precio de reventa recomendado. Sin embargo, cualquier acuerdo que tenga como objeto directo o indirecto el establecimiento de un precio de reventa fijo o mínimo es ilegal.

3.2 Prohibición de la monopolización / abuso de posición dominante

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

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

3.3 Directrices sobre creación / gestión de documentos

En un contexto de derecho antimonopolio y de competencia, deben tenerse en cuenta las directrices de gestión de documentos del [Anexo 3](#), además de la política más general de Securitas en esta área.

3.4 Control de las concentraciones

Si bien las normas de control de las fusiones no se examinan en detalle en esta Política, cabe señalar que las autoridades de defensa de la 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, y directores 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 gestionen 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 Jurídico General de la División, trabajará con los equipos de liderazgo de los países para evaluar los riesgos de 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 implementen los procedimientos adecuados.

Cada país designará a una persona local responsable del Cumplimiento de la Ética Empresarial ("persona responsable del cumplimiento de Ética Empresarial"). Se consultará el nombramiento al Oficial de Cumplimiento de Ética Empresarial

Es responsabilidad de cada Presidente de División, Asesor General de División y cada Presidente de País, junto con la respectiva persona responsable de Responsable de Ética Empresarial, implementar medidas y controles adecuados para mitigar los riesgos y adoptar procedimientos adecuados para garantizar que todos los empleados relevantes de Securitas conozcan, entiendan y cumplan con las leyes y reglas locales de competencia. y reglamentos, así como esta Política. Cada compañía también tendrá procedimientos internos apropiados para mantenerse al día con los desarrollos legales dentro del país o países de operación dentro de esta área.

Cada presidente de país, junto con el Responsable de Ética Empresarial y el Director de Asesoría Legal/General local deben (sujeto a la excepción establecida en las Secciones 2 y 3) desarrollar e implementar:

- Políticas de competencia detalladas de los países o una traducción al idioma local de esta Política en caso de que no se requiera una política de competencia específica del país; y
- Establecer **las pautas locales para inspecciones a primera hora, incluida una lista de contactos de** en caso de inspecciones.

Es responsabilidad del Presidente del País limitar el número de interacciones que Securitas tiene con asociaciones comerciales dentro de un país y monitorear el contenido de las interacciones para garantizar que se siga esta Política. Responsable de Ética Empresarial mantendrá una lista de las organizaciones comerciales en el país y una lista de los empleados que asisten a las reuniones de dichas organizaciones.

Es responsabilidad del Responsable de Ética Empresarial y del Jefe de Asesoría Legal/General proporcionar orientación sobre esta Política y garantizar que cualquier desarrollo en la legislación local (o cualquier desarrollo en el derecho internacional de la competencia que pueda afectar a su país o división) se refleje en sus políticas locales y, cuando corresponda, se comunique a la función legal del Grupo.

6 Formación

Quién: todo el personal de apoyo de Securitas, así como el personal operativo por encima d nivel de gerente, deben recibir formación regular para garantizar la comprensión adecuada de los principios de esta Política. La formación debe adaptarse para que sea apropiada para el rol, las responsabilidades, la ubicación y el riesgo antimonopolio del individuo.

Cuándo: todos los nuevos empleados relevantes recibirán capacitación dentro de los 3 meses posteriores a la fecha de inicio y, posteriormente, todos los empleados recibirán capacitación cada 18 meses.



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

Se identificarán 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) y se llevará a cabo una capacitación específica y adaptada para dichos empleados al menos una vez al año.

7 Informes, investigaciones y consecuencias de la infracción

Todas las entidades, directores, empleados y consultores de Securitas están obligados a informar cualquier sospecha de comportamiento inapropiado contrario a esta Política o políticas locales a sus gerentes inmediatos o, cuando esto no sea posible, a un gerente superior, Responsable de Ética Empresarial, el gerente de riesgo país, el defensor del pueblo local o el asesor legal, según corresponda en cada jurisdicción. Ningún empleado sufrirá consecuencias negativas por cumplir con esta Política o las políticas locales, incluso si dicho cumplimiento resulta en la pérdida del negocio, o por informar 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 indulgencia" bajo los cuales la empresa que primero informa sobre el comportamiento indebido a la autoridad de competencia pertinente puede obtener inmunidad completa contra multas y sanciones.

Todos los eventos o sospechas reportados serán investigados, documentados y seguidos adecuadamente, utilizando el mismo procedimiento para la investigación de quejas de incumplimiento con el 20. *Código de Valores y Ética de Securitas*.

Si un informante no desea, o no puede, informar una sospecha a su gerente inmediato u otro Directivo dentro de la organización, todos estos problemas deben informarse a través de la Línea de Integridad de Securitas <https://securitas.integrityline.com/>, 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 infracción de esta Política o políticas locales o de las leyes de competencia aplicables dará lugar a medidas disciplinarias, incluyendo la terminación del empleo.

8 Revisión y seguimiento

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



9 Referencia a las directrices

- *23.1 Directrices para inspecciones a primera hora.*
-



Prohibición de monopolización / abuso de posición dominante

Visión general

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

Securitas no se considera dominante en ningún mercado. Aunque la ley con respecto a cuándo una empresa mantiene una posición dominante en el mercado puede variar según la jurisdicción, y puede ser específica de los hechos, para los fines de esta Política, el umbral es cuando la participación de mercado de Securitas dentro de un segmento de mercado o línea de negocio específico excede el 40 por ciento. Por lo tanto, como consecuencia, las autoridades de competencia pertinentes podrían argumentar que Securitas es dominante para ciertas partes de su negocio, mientras que para otras partes no se considerará dominante. Póngase en contacto con el departamento legal local o el Responsable de Ética Empresarial para obtener orientación.

Orientación sobre qué hacer y qué no hacer: abuso de posición dominante

En los mercados donde Securitas corre el riesgo de ser considerado dominante, se aplicará lo siguiente:

HACER:

Busque 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 al cotizar, desarrollar estrategias de precios y esquemas de descuento y abordar las amenazas competitivas, por ejemplo, de nuevos participantes.

Documentar, siempre que sea posible y práctico, cualquier ahorro de costes que sustente y justifique los sistemas diferenciados de fijación de precios o descuentos.

NO:

No cobrar precios diferentes a clientes similares o los mismos precios a diferentes tipos de clientes sin una justificación objetiva de tales diferencias de trato ("precios discriminatorios") y sin la aprobación de un asesor legal.

No fije el 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 la totalidad 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, el suministro 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 verdadera falta de solvencia, capacidad insuficiente, etc.) e incluso entonces solo después de consultar con un asesor legal.

No condicione la compra de productos en mercados donde Securitas tiene una participación 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 comerciales

Securitas es miembro de varias asociaciones comerciales y organizaciones de la industria. Es aceptable formar parte de asociaciones comerciales y organizaciones industriales, pero es extremadamente importante garantizar que los contactos entre los competidores en las asociaciones comerciales y las organizaciones industriales se ajusten a los requisitos legales.

Hay ejemplos de actividades dentro de las asociaciones comerciales que no estarán prohibidas, por ejemplo: educación y capacitación, cabildeo general y 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.
- Dividir mercados entre competidores.
- Compartir, intercambiar o discutir información comercialmente sensible.
- Boicotear empresas.

¡Acordar (o proponer) a los competidores aumentar los precios para reflejar aumentos salariales o de costos está estrictamente prohibido!

Además, es probable que se prohíban los intercambios formales de información (incluida información estadística) entre los miembros de una asociación comercial si permiten a las empresas participantes identificar los precios, la posición de las 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:

- Asistir únicamente a reuniones patrocinadas por un órgano oficialmente reconocido que esté debidamente constituido y con una base amplia.
- Revise el orden del día antes de cualquier reunión a la que vaya a asistir y, si no está seguro de si un punto en particular puede dar 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 solicite al Jefe de Asuntos Legales que se una a la reunión.
- Si asiste a una reunión y la discusión se centra en asuntos delicados, pida al presidente que ponga fin a la discusión y que su solicitud se anote en el acta de la reunión. Si es necesario, abandone la reunión y pida que se tome nota de su partida.
- Guarde una copia de la agenda y 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 se deben evitar todos los contactos y la socialización con representantes de competidores fuera de un contexto comercial formal.



Actuamos en un mercado donde muchos competidores no siguen las reglas sobre estándares mínimos en términos de salario, salud y seguridad, etc. Como una de las compañías más grandes activas dentro de la industria de la seguridad, es nuestra obligación esforzarnos por mejorar las condiciones para los empleados dentro 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.

Siempre tenga en cuenta lo que se debe y no se debe hacer en la Sección 3.1.2 de la Política cuando esté en contacto con competidores en una asociación comercial.

Las consecuencias de infringir las leyes de competencia son muy graves y las violaciones de esta Política nunca son en el mejor interés de Securitas. Informar sobre todas y cada una de estas prácticas, así como ofertas o solicitudes, siempre servirá al mejor interés de Securitas.

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



Directrices sobre creación / gestión de documentos

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

HACER:

Apéguese a los hechos al producir documentos: ¡la claridad es clave! Evite declaraciones ambiguas y use 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 documentos preparados con el fin de buscar asesoramiento) como "legalmente privilegiado y confidencial".

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

Pregúntese antes de enviar cualquier informe interno o externo, memorándum, correo electrónico o similar: "*¿Me sentiría cómodo con una autoridad de competencia leyendo 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 use vocabulario cargado de emociones que sugiera un comportamiento ilegal o reservado (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 basado en otra cosa que no sea 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). Hacerlo corre el riesgo de la renuncia involuntaria de importantes privilegios legales que rigen las comunicaciones con el asesor legal interno y externo de Securitas.
