



# Política de competencia justa y antimonopolio del Grupo

## 1. Resumen

El Grupo Securitas se compromete a mantener los más altos estándares de integridad y cumplimiento de las leyes, las normas, los reglamentos y los 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 una 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 defensa de la competencia de cada país en el que opera.

Securitas quiere convertir la industria de la seguridad 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 con los requisitos legales.

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

Los siguientes arreglos entre competidores están estrictamente prohibidos:

- fijación de precios (o la fijación de otras condiciones de venta o compra)
- manipulación de licitaciones
- división mercados o clientes entre competidores
- partición, intercambio o análisis de información comercial confidencial
- boicots de empresas

Acordar (o proposición de un acuerdo) con los competidores para aumentar los precios por cualquier motivo (incluso para reflejar aumentos de salarios o costos) está estrictamente prohibido.

Esta Política es aplicable a todas las personas jurídicas, a los empleados, a los directores y a los funcionarios de Securitas. Su contenido también se implementará para todos los socios de negocio y asesores.

El cumplimiento estricto de la presente política es obligatorio.

### **Resumen de los principales cambios desde la última revisión:**

Aclaración de que el Departamento de legales participará en la revisión y estimación de situaciones de riesgo.



Aclaración de que se consultará al Oficial de Cumplimiento de Ética de Negocios de la división sobre la designación del responsable local de Ética de Negocio en los países.

Aclaración sobre el papel del Asesor Jurídico de la División y el del Supervisor de Asesoría Jurídica/General local en la implementación de la Política.

## 2. **Antecedentes y propósito**

Esta política (la "Política") tiene como objetivo proporcionar a los empleados de Securitas de todo el mundo las normas generales aplicables a las leyes de defensa de la competencia y a las prohibiciones, así como una guía general de las mejores prácticas de negocio (en forma de una lista práctica de "Qué hacer y qué no hacer"). Sin embargo, dado que existen diferencias en las leyes de defensa de la competencia en todo el mundo, cada País es responsable de producir una "Política de defensa de la competencia del país" (como se establece a continuación) a menos que un País, según 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 en la competencia honesta, basada en la integridad, la calidad de los productos, el precio y el servicio al cliente. Es política firme de Securitas garantizar que sus prácticas comerciales cumplan plenamente con las leyes de defensa de la competencia de cada país en el que opera.

El propósito de la ley de defensa de la competencia es maximizar el bienestar del consumidor mediante la promoción de una competencia libre y justa entre empresas en cuanto a precio, calidad e innovación. Es importante recordar que la ley de defensa de la competencia prohíbe acuerdos que tengan el objetivo o el efecto de prevenir, 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 la ley de defensa de la competencia.

Las consecuencias de infringir las leyes de defensa de la competencia son muy graves y las violaciones de esta Política nunca redundarán en beneficio de Securitas. Informar de todas y cada una de estas prácticas, así como de ofertas o solicitudes, siempre será en mejor interés de Securitas.

Las autoridades de defensa de la competencia pueden imponer multas sustanciales, los acuerdos pueden anularse y ser inexigibles, 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 defensa de la competencia, las personas pueden ser consideradas legalmente responsables y pueden enfrentar sanciones que incluyen prisión y grandes multas financieras. Además, las violaciones de la ley de defensa de la competencia pueden tener un impacto negativo significativo en la reputación y en la marca de una empresa. Esta política se centra en la prohibición de acuerdos anticompetitivos. El [Anexo 1](#) contiene información sobre los mercados en los que Securitas podría correr el riesgo de ser considerada dominante, es decir, en los que la cuota de mercado de Securitas dentro de un segmento de mercado específico o línea de negocio supera el 40%.

La mayoría de las autoridades de defensa de la competencia tienen el poder de realizar inspecciones sin previo aviso en las instalaciones de la empresa para recopilar información que ayude a probar la existencia de acuerdos o conductas anticompetitivas (a menudo denominadas "inspecciones sorpresa"). Por ese motivo, la Política está acompañada de 23.1 *Lineamientos para inspecciones sorpresa* para garantizar que se manejen de manera ordenada y eficiente, de conformidad con los requisitos legales y sin perjudicar los derechos legales de Securitas.



### **3.1. Prohibición de acuerdos o prácticas anticompetitivas**

#### **3.1.1. Descripción general**

Está prohibida la cooperación o el intercambio de información entre empresas independientes que tenga como objetivo o efecto la restricción de la competencia, como un cartel. Por lo tanto, todas las decisiones comerciales deben ser tomadas de forma independiente por Securitas.

Algunos tipos de acuerdos siempre son ilegales y están estrictamente prohibidos en virtud de esta Política. Ejemplos de tales acuerdos incluyen aquellos entre competidores para fijar precios, manipular 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 al intercambio de información entre competidores ("acuerdos horizontales"); y
- a acuerdos o al 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:

##### **Qué hacer:**

- proceder con cuidado al interactuar con competidores (reuniones, correos electrónicos, llamadas telefónicas, socialización, etc.). Tener cuidado al compartir información interna o recibir información interna de un competidor.
- reaccionar a las ofertas o sugerencias anticompetitivas para dejar muy claro que Securitas no desea participar. Finalizar la discusión/el contacto y asegurarse de mantener sus respuestas en el archivo. Informar al Departamento de Legales.
- revisar y evaluar la participación en reuniones de asociaciones comerciales y actividades de recopilación de estadísticas de toda la industria con la participación del Departamento de Legales.
- buscar orientación si no tiene claras sus responsabilidades en materia de ley de defensa de la competencia. Comunicarse con el Departamento de Legales de inmediato si necesita orientación.
- revisar la participación y buscar orientación antes de participar en una investigación de diligencia debida de un competidor. Requerir la participación del Departamento de Legales.
- documentar las fuentes de las que recibe cualquier información disponible públicamente sobre competidores. Requerir la participación del Departamento de Legales.

##### **Qué no hacer:**

- no discutir ningún aspecto de la fijación de precios con los competidores. Esto incluye plazos, rebajas, descuentos o cualquier otro aspecto de los precios. Las mismas reglas se aplican a las situaciones de licitación.
- no discutir compartir clientes o volúmenes o dividir mercados geográficos con competidores. Esto incluye aceptar no enfocarse en/servir a los clientes de un competidor y aceptar no ingresar a un área geográfica específica.
- no compartir información comercial confidencial con los competidores, por ejemplo, precios de empresas individuales, descuentos, términos de crédito, costos que incluyen salarios, capacidad, ventas, participación en el mercado, datos de licitación y adquisiciones, diseño, producción, distribución o planes de marketing.



Al recibir este tipo de información de un competidor, responda y objete, alerte al equipo de legales y no distribuya el material internamente (es decir, aislelo). NO actuar sobre dicha información.

- no trabajar con un competidor para excluir otra tecnología o competidor del mercado.
- no permanecer presente durante las reuniones cuando se lleven a cabo discusiones inapropiadas, incluso si permanece en silencio. Exprese sus preocupaciones y abandone la reunión. Si se están tomando notas, pida que esto se registre. Reportar el incidente al Departamento de Legales.

**Sobre todo, NO** celebrar ningún acuerdo (formal o informal, escrito o verbal, por correo electrónico o impreso) 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 a los empleados de los demás, fijar los salarios de los empleados u otras compensaciones, o excluir del mercado a empresas competidoras.

NOTA: Los acuerdos que podrían violar las leyes de defensa de la competencia incluyen no solo acuerdos verbales o escritos expresamente, sino también acuerdos tácitos o implícitos. Incluso si no se especifica un acuerdo, aún se podría inferir un acuerdo ilegal a partir de evidencia circunstancial, como dos competidores que se reúnen y luego se involucran en conductas paralelas.

### **3.1.3. Cooperación permitida con competidores (sujeto 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:

- acuerdos 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 defensa de la competencia para garantizar que sea legal. Es obligatorio buscar el asesoramiento de su equipo de legales local antes de celebrar este tipo de acuerdo.

### **3.1.4. Asociaciones comerciales**

Securitas es miembro de varias asociaciones comerciales y organizaciones industriales. Es aceptable ser parte de asociaciones comerciales y organizaciones industriales, pero es extremadamente importante asegurarse de que los contactos entre competidores en asociaciones comerciales y organizaciones industriales estén de acuerdo con los requisitos legales. Más información en [Anexo 2](#).

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

### **3.1.5. Lineamientos - no competidores / vertical**

En las relaciones verticales de compra o venta de productos o servicios (es decir, con no competidores) hay más libertad de acción que cuando se trata de competidores. Sin embargo, se mantienen ciertas prohibiciones clave. Por ejemplo; está prohibido restringir la capacidad de un distribuidor para determinar su precio de venta, pero está permitido tanto establecer un precio de reventa máximo como informar un precio de reventa sugerido.

Sin embargo, es ilegal todo contrato que tenga por objeto directo o indirecto establecer un precio fijo o mínimo de reventa.

## **3.2. Prohibición de monopolio / de abuso de posición dominante**

Es ilegal para una empresa con un poder de mercado sustancial abusar de esa posición. Como



resultado, las empresas llamadas "dominantes" están sujetas a estándares más estrictos de comportamiento competitivo que otras empresas.

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

### **3.3. Lineamientos sobre la creación/gestión de documentos**

En un contexto de derecho antimonopolio y de defensa de la competencia, se deben tener en cuenta las pautas de gestión de documentos establecidas en el Anexo 3, además de la política más general de Securitas en esta área.

### **3.4. Control de fusiones**

Si bien las reglas de control de fusiones no se analizan en detalle en esta Política, se debe tener en cuenta 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 una unión transitoria de empresas con otra empresa, puede ser necesario obtener la aprobación de una o más autoridades de defensa de la competencia antes de implementar el acuerdo. Por lo tanto, es importante consultar al equipo de legales siempre que se contemple tal transacción.

## **4. Aplicación**

Esta Política se aplica a todas las empresas, los empleados, los directores y los funcionarios de Securitas y se comunicará e implementará, con el máximo alcance posible, para todos los socios comerciales y asesores.

## **5. Implementación y responsabilidad**

La función de Cumplimiento de la ética de negocios es responsable de proporcionar un marco que las Divisiones y los Países deben seguir para garantizar que se gestionen adecuadamente los riesgos de ética de negocios en sus actividades comerciales. La función de Cumplimiento de Ética de negocios junto con el Presidente de la División y el Asesor Jurídico General de la División trabajarán con los equipos de liderazgo de los países para evaluar los riesgos de ética de negocios 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 Ética de Negocios deberá monitorear las medidas de mitigación de riesgos para garantizar que se implementen los procedimientos adecuados.

Cada país deberá designar a una persona local responsable del cumplimiento de la ética de negocios ("Responsable de BE"). Se consultará al Oficial de Cumplimiento de Ética de Negocios de la división para hacer la designación.

Cada Presidente de División, Asesor General de División y cada Presidente a nivel País, junto con el respectivo Responsable de BE son responsables de implementar medidas y controles adecuados para mitigar los riesgos y de adoptar procedimientos apropiados para asegurar que todos los empleados relevantes de Securitas conozcan, entiendan y cumplan las leyes, las normas y los reglamentos locales de defensa de la competencia y esta Política. Cada empresa también deberá tener procedimientos internos apropiados para mantenerse actualizada con los desarrollos legales en el país o en los países de operación en esta área.

Cada presidente a nivel país, junto con su responsable de BE local y el Supervisor de Asesoría Jurídica/General local deben (sujeto a la excepción establecida en las Secciones 2 y 3) desarrollar e implementar:



- políticas de defensa de la competencia de país detalladas o una traducción al idioma local de esta Política en caso de que no se requiera una Política de defensa de la competencia de país específica; y
- en jurisdicciones donde las inspecciones sorpresa son frecuentes, los lineamientos locales para las inspecciones sorpresa, incluida una lista de contactos para estas inspecciones.

Es responsabilidad del presidente a nivel país limitar la cantidad 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. El responsable de BE mantendrá una lista de las organizaciones comerciales en el país y una lista de los empleados que asisten a las reuniones de dichas organizaciones.

El responsable de BE local y del Supervisor de Asesoría Jurídica/General son responsables de brindar orientación sobre esta Política y garantizar que cualquier desarrollo en la legislación local (o cualquier desarrollo en la ley de defensa de la competencia internacional que pueda afectar a su país o división) se refleje en sus políticas locales y, en su caso, se comunique a la función Legales del Grupo.

## **6. Capacitación**

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

*Cuando:* 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 a nivel país tendrán capacitaciones presenciales periódicas sobre este tema, organizadas por asesores legales internos o externos.

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

## **7. Informes, investigaciones y consecuencias de incumplimiento**

Todas las empresas, los directores, los empleados, y los asesores de Securitas están obligados a informar cualquier sospecha de comportamiento inapropiado contrario a esta Política o a las políticas locales a sus gerentes inmediatos o, cuando esto no sea posible, a un gerente superior, al responsable de BE, al gerente de riesgos a nivel país, al ombudsman local o al 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 una pérdida del negocio, o por reportar un incumplimiento.

Es de suma importancia que el Grupo se entere de cualquier comportamiento inapropiado lo antes posible, ya que en ciertas jurisdicciones existen "régimenes de clemencia" según los cuales la empresa que informa por primera vez un comportamiento inapropiado a la autoridad de defensa de la competencia pertinente puede obtener inmunidad total frente a multas y sanciones. Todos los hechos o sospechas denunciados serán debidamente investigados, documentados y se hará seguimiento, utilizando el mismo procedimiento que para la investigación de denuncias de incumplimiento en 20. *Código de Valores y ética de Securitas.*



Si un informante no desea, o no puede, informar una sospecha a su gerente inmediato o a otro funcionario en su organización, todas estas cuestiones deben informarse a través de Securitas Integrity Line en [www.securitasintegrity.com](http://www.securitasintegrity.com) (securitashotline.com para EE. UU., securitashotline.ca para Canadá y lineadealerta.com.mx para México), por correo electrónico a [integrity@securitas.com](mailto:integrity@securitas.com) o al Director de Cumplimiento de Ética de Negocios de Securitas. La información de contacto actualizada está disponible en el sitio web de Securitas, [www.securitas.com](http://www.securitas.com)

Cualquier violación de esta Política o de las políticas locales o de las leyes de defensa de la competencia aplicables dará lugar a medidas disciplinarias, hasta e incluso la terminación del empleo.

#### **8. Revisión y seguimiento**

Todas las empresas y los empleados de Securitas y las auditorías internas y externas realizarán el monitoreo y el seguimiento del cumplimiento de esta Política como parte del programa de cumplimiento de Ética de negocios y también el seguimiento de rutina de todos los asuntos informados que requieren solución.

#### **9. Referencia a lineamientos**

##### *23.1 Lineamientos sobre inspecciones sorpresa*



## Anexo 1

### **Prohibición de monopolio / de abuso de posición dominante**

#### **Descripción general**

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

Securitas no se considera dominante en ningún mercado. Aunque la ley sobre cuándo una empresa mantiene una posición dominante en el mercado puede variar según la jurisdicción y puede ser específica sobre hechos, para los fines de esta Política, el umbral es cuando la participación en el mercado de Securitas dentro de un segmento de mercado o línea de negocios específico supera el 40 por ciento. Por lo tanto, como consecuencia, las autoridades de defensa de la competencia relevantes podrían argumentar que Securitas es dominante en ciertas partes de su negocio, mientras que en otras partes no se considerará dominante. Comuníquese con el departamento de legales local o con el responsable de Cumplimiento BE local 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 considerado dominante, se aplicará lo siguiente:

##### **Qué hacer:**

- buscar la confirmación del equipo de legales del estado de riesgo de un mercado en particular cuando las participaciones de mercado puedan estar por encima del 40 por ciento (o si hay un umbral más bajo en su jurisdicción local).
- tener en cuenta las restricciones de precios impuestas a una empresa dominante al cotizar, desarrollar estrategias de precios y esquemas de descuento y abordar amenazas competitivas, por ejemplo, de nuevos participantes.
- siempre que sea posible y práctico, documentar cualquier ahorro de costos que respalde y justifique los esquemas de descuentos o precios diferenciales.

##### **Qué no hacer:**

- no cobrar precios diferentes a clientes similares o los mismos precios a diferentes tipos de clientes sin una justificación objetiva para tales diferencias de trato ("precios discriminatorios") y sin la aprobación de un asesor legal.
- no fijar precios por debajo del costo sin una justificación comercial objetiva y documentada y sin la aprobación de un asesor legal.
- no hacer 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 ("fidelidad de precios o descuentos"). Sin embargo, se permiten los descuentos por volumen normales.
- no imponer obligaciones de compra exclusivas a los clientes.
- no escribir nada que sugiera que Securitas puede lograr el control o una fuerte influencia en la fijación de 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 clara justificación comercial objetiva (como falta de solvencia genuina, capacidad insuficiente, etc.) e incluso en ese caso solo después de consultar con un asesor legal.
- no supedite 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.





## Anexo 2

### **Asociaciones comerciales**

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

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

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

- fijación de precios (o de otras condiciones de venta o compra)
- manipulación de licitaciones
- reparto de clientes entre competidores
- división de mercados entre competidores
- partición, intercambio o análisis de información comercial confidencial
- boicots de empresas

¡Está estrictamente prohibido estar de acuerdo con (o proponer a los competidores) el aumento de los precios para reflejar los aumentos de salarios o costos!

Además de esto, 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 las acciones, las ventas a clientes específicos o la capacidad de producción de otra empresa. Por lo tanto, es importante consultar al Jefe de Asuntos Legales antes de compartir o recibir información dentro de una asociación comercial.

Con respecto a las reuniones de asociaciones comerciales:

- asista únicamente a las reuniones patrocinadas por un organismo oficialmente reconocido que esté debidamente constituido y tenga una base amplia.
- revise la agenda antes de cualquier reunión a la que deba asistir y, si tiene dudas si un tema en particular puede conducir a una discusión sobre asuntos que son sensibles desde el punto de vista de la ley de defensa de la competencia, consulte al Jefe de asuntos legales. En caso de duda, o si la reunión no tiene una agenda formal, no asista o 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 confidenciales, pídale al presidente que termine la discusión y que su solicitud se anote en el acta de la reunión. Si es necesario, abandone la reunión y pida que se anote su salida.
- conserve copia del orden del día y del acta de cada reunión.
- asegúrese de no participar, fuera del foro de la reunión formal, en ninguna discusión informal sobre cualquier tema confidencial con un competidor.
- tenga en cuenta que deben evitarse todos los contactos y la socialización con representantes de competidores fuera de un contexto de negocios formal.

Actuamos en un mercado en el que muchos competidores no siguen las reglas sobre estándares mínimos en términos de salario, salud y seguridad, etc. Como una de las mayores empresas activas en la industria de la seguridad, es nuestra obligación esforzarnos por lograr mejores condiciones para los empleados en el sector de la seguridad en términos generales. Independientemente de esto, no es legal compartir información específica de la empresa con nuestros competidores, incluso si el objetivo de compartir dicha información fuera mejorar las condiciones laborales de dichos empleados.



Siempre tenga en cuenta lo que se debe y no se debe hacer de 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 defensa de la competencia son muy graves y las violaciones de esta Política nunca son en beneficio de Securitas. Informar de todas y cada una de estas prácticas, así como de ofertas o solicitudes, siempre será en mejor interés de Securitas.

Es responsabilidad del presidente a nivel país limitar la cantidad 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.



## Anexo 3

### **Lineamientos sobre la creación/gestión de documentos**

En un contexto de derecho antimonopolio y de defensa de la competencia, se deben tener en cuenta las pautas de gestión de documentos establecidas a continuación, además de la política más general de Securitas en esta área. En este sentido, tenga en cuenta que los correos electrónicos son documentos.

#### **Qué hacer:**

- apegarse a los hechos cuando prepare documentos: ¡la claridad es clave! Evitar las declaraciones ambiguas y usar un lenguaje positivo al describir un objetivo competitivo (es decir, en lugar de centrarse en el daño que se infligirá a los competidores).
- mantener un registro de las razones legítimas de cualquier reunión con competidores.
- marcar claramente las comunicaciones a abogados externos (o documentos preparados con el fin de buscar asesoramiento) como "Legalmente privados y confidenciales".
- considerar, antes de crear documentos, si es necesario hacerlo, por ejemplo, ¿sería tan eficaz como un correo electrónico una llamada para solicitar el asesoramiento de un miembro del equipo jurídico sobre un tema de derecho de defensa de la competencia?
- preguntarse antes de enviar cualquier informe interno o externo, memorando, correo electrónico o similar: "¿me sentiría cómodo con una autoridad de defensa de la competencia leyendo esto?" y "¿me sentiría cómodo si esto se me atribuyeron en un periódico u otra fuente pública?"

#### **Qué no hacer:**

- no especular sobre si una actividad o propuesta es ilegal. No utilizar un vocabulario cargado de emociones que sugiera un comportamiento ilegal o secreto (incluso en correos electrónicos informales), por ejemplo, "Por favor, destruir después de leer".
- no escribir nada que implique que Securitas está realizando su negocio basándose en algo que no sea la competencia en función de los méritos y su propio juicio de negocios independiente.
- no distribuir asesoramiento legal a personas distintas de las que necesitan conocerlo dentro de la empresa, y no compartir, reenviar o distribuir asesoramiento legal a terceros (es decir, fuera de Securitas). Si lo hace, corre el riesgo de renunciar involuntariamente a importantes privilegios legales que rigen las comunicaciones con los asesores legales internos y externos de Securitas.

### **HISTORIA DE REVISIONES:**

**MODIFICACIONES REVISIÓN NÚMERO: 1 a 3** publicados en plataforma Lotus. Versión 1 publicada el 06/02/2015.

**MODIFICACIONES REVISIÓN NÚMERO: 4** - Documento migrado del Lotus (Política Defensa de la Competencia)

**MODIFICACIONES REVISIÓN NÚMERO: 5** - Cambio de nombre de la política, nuevas instrucciones.

**MODIFICACIONES REVISIÓN NÚMERO: 6** - Actualización del documento.

**MODIFICACIONES REVISIÓN NÚMERO: 7** - Remitida por el Grupo bajo el código 23. Política de Competencia Justa y Antimonopolio del Grupo. Titular: SVP Asesor General, Aprobado por: Directorio, Fecha de aprobación: 050522, Destinatarios: todo el personal operativo por encima del nivel de gerente de sucursal inclusive.

Nota: el texto en castellano contiene de forma completa el contenido del material del texto en inglés, pero adaptando expresiones y giros habituales del lenguaje castellano. No obstante, en caso de discrepancia, será el texto en inglés el que se considere válido.