



POLÍTICA ANTIMONOPOLIO

DECLARACIÓN DE POLÍTICAS

Canadian Bank Note Company, Limited (la “Empresa”) se compromete a hacer sus negocios con las más altas normas de comportamiento ético. En consecuencia, la Empresa sólo participa en competencias que cumplan con las leyes antimonopolio y de competencia a nivel mundial. Las referencias a la Empresa en la presente Política incluyen todas sus filiales.

DEFINICIONES

Para los efectos de la presente Política, se aplican las siguientes definiciones:

Por “Manipulación fraudulenta de licitaciones” se entenderá un tipo de fraude en el cual las empresas se coluden para que una empresa competidora pueda obtener un contrato de bienes o servicios a un precio predeterminado de antemano.

Por “Colusión” se entenderá un acuerdo entre dos o más personas para engañar a terceros, inducirlos al error, o defraudarlos de sus derechos legales con el fin de limitar la competencia abierta, o para lograr un objetivo prohibido por la ley, por lo general mediante la defraudación o la obtención de una ventaja ilícita. Puede involucrar, por ejemplo, un acuerdo entre empresas para dividir el mercado, acordar precios, limitar la producción, fijar salarios, manejar comisiones indebidas o tergiversar la independencia de la relación entre las partes que se coluden.

Por “Consultor” se entenderá consultores y otros representantes de la Empresa que, sin ser empleados, tienen acceso a toda la información pertinente relativa a precios, costos, mercados, licitaciones o asociaciones comerciales.

Por “Empresa” se entenderá Canadian Bank Note Company, Limited y todas sus filiales.

Por “Empleado” se entenderá todo funcionario, director y empleado (ya sea permanente, con contrato fijo o temporal) de la Empresa, dondequiera que se encuentre, y que tiene acceso a toda la información pertinente relativa a precios, costos, mercados, licitaciones o asociaciones comerciales.

Por “Tratos de exclusividad/reciprocidad” se entenderá un trato de exclusividad en que una empresa se ve “obligada” a comprarle a un proveedor, en el entendimiento de que ningún otro distribuidor recibirá ni venderá los mismos suministros en una zona determinada.

Por “Compensación indebida” se entenderá un soborno para obtener una ventaja indebida, en que una parte de la misma se “reintegra” a la persona que concedió o se prevé que conceda la ventaja indebida.

Por “Manipulación y/o asignación del mercado” se entenderán los acuerdos en que los competidores se dividen los mercados entre sí. En este tipo de conspiración, las empresas competidoras se reparten entre sí determinados clientes o tipos de clientes, productos o territorios.

Por “Acuerdo de precios” se entenderá un acuerdo entre los participantes del mismo lado de un mercado para comprar o vender un producto, servicio o producto básico a un precio acordado, o para mantener las condiciones del mercado de tal manera que el precio permanezca en un nivel determinado mediante el control de la oferta y la demanda.

Por “Funcionario público” se entenderán los funcionarios o empleados de cualquier gobierno o entidad pública, organismo o persona jurídica, a cualquier nivel, incluidos los funcionarios o empleados de empresas estatales y los funcionarios o empleados de empresas controladas por un organismo público o por una empresa estatal para administrar funciones públicas.

Por “Tercero o Tercera parte” se entenderá toda persona u organización con la cual los empleados entran en contacto durante el curso de su trabajo para la Empresa. Entre las mismas se cuentan los clientes existentes y potenciales, proveedores, contactos comerciales, intermediarios, y los organismos gubernamentales y públicos, incluidos sus asesores, representantes y funcionarios, los políticos y los partidos políticos.

Por “Asociación comercial” se entenderá toda organización fundada y financiada por las empresas que se desempeñan en una industria determinada. Las asociaciones comerciales también se conocen como grupos industriales, asociaciones empresariales o asociaciones industriales.

ALCANCE

La presente Política se aplica a todas las relaciones entre los empleados, funcionarios públicos y terceras partes de la Empresa en todos los países o territorios, y se la dará a conocer tanto al inicio de las relaciones comerciales de la Empresa como más adelante, de ser necesario. Para todas las cuestiones relativas a la presente Política, el punto de contacto de la Empresa será el vicepresidente de Asuntos Corporativos.

La presente Política se debe leer conjuntamente con la Política contra el soborno, las Políticas relativas a los conflictos de intereses, la Política relativa a regalos, servicios de hospitalidad, donaciones y patrocinios y la Política de protección del denunciante de la Empresa.

CONDUCTA DE LA EMPRESA

De acuerdo con la presente Política, la Empresa no deberá:

- tratar de colaborar con competidores para distorsionar el comercio, como ser mediante el acuerdo de precios, la manipulación y/o asignación del mercado, la colusión o la coordinación de las actividades de licitación; o
- abusar de su posición mayoritaria como accionista para acordar precios inferiores al costo con el fin de perjudicar a los competidores.

CONDUCTA DE LOS EMPLEADOS Y CONSULTORES

Para evitar las acusaciones de acuerdo de precios:

- no se deberán discutir los precios que maneja cada empresa con sus respectivos clientes;
- las discusiones deberán limitarse estrictamente a los términos en que se harán ventas a un competidor si también es un cliente. De ser necesario, se deberá separar a los sectores que celebran los acuerdos de aquellos que manejan las operaciones competitivas;
- todas las licitaciones de trabajos deberán ser independientes;
- nunca se deberá compartir una estrategia de licitación con un competidor;
- nunca se deberá intercambiar información que no sea pública sin antes obtener la autorización del departamento legal de la Empresa.

Las reuniones de asociaciones comerciales pueden constituir foros legítimos para discutir la legislación, la seguridad, las políticas públicas, etc. No obstante, es importante recordar que se trata de reuniones con competidores y, por lo tanto:

- en las reuniones de asociaciones, se deberá leer una declaración de políticas antimonopolio antes del inicio de la reunión, y se deberá contar con la presencia de un abogado que supervise el cumplimiento de las mismas;
- están prohibidas las conversaciones sobre precios, mercados, clientes, volúmenes y estrategias;
- si alguna conversación se sale del tema tratado, el empleado o representante de la Empresa deberá presentar sus objeciones de la manera más audible y notable que sea posible, retirarse de la reunión y comunicarse con el vicepresidente de Asuntos Corporativos de la Empresa para asesorarse.

Las decisiones sobre cuándo, dónde y cómo hacer negocios deberán tomarse internamente. Está prohibido coludirse con los competidores para repartirse el mercado con el fin de disminuir la competencia. El departamento legal de la Empresa deberá revisar y aprobar todo acuerdo comercial que incluya una cláusula de no-competencia o exclusividad.

No se deberá aprovechar el poder de mercado de la Empresa para imponerle a un cliente la compra de un producto indeseable como condición para acceder a venderle uno que sí desea.

En varios mercados, las fusiones, adquisiciones y empresas conjuntas están altamente reguladas por las autoridades en materia de antimonopolio. Recuerde:

- si participa en una debida diligencia o en negociaciones relacionadas con operaciones de fusión, es posible que acceda a información confidencial de la competencia;

- asegúrese de cumplir con las condiciones de los acuerdos de confidencialidad y con la legislación antimonopolio local;
- no comparta la información de la competencia;
- el gobierno podrá solicitarle, para fines de revisión, la entrega de todo documento que haya preparado en relación con una fusión, adquisición o empresa conjunta, incluidas las notas manuscritas, los mensajes de correo electrónico (aunque los haya eliminado), y los borradores de documentos, ya sea que los guarde en la oficina o en una casa particular.

No se deberá participar en boicots conjuntos con los competidores. Los acuerdos para no venderle a un competidor que reduce los precios, la negativa conjunta a comprarle a un proveedor, o los acuerdos para no venderle a un cliente a menos que deje de comprarle a un competidor, constituyen tratos de exclusividad/reciprocidad y pueden violar las leyes antimonopolio.

Toda decisión de no tener tratos con una parte se deberá tomar internamente en base a motivos comerciales legítimos.

RESPONSABILIDADES DE LOS EMPLEADOS Y CONSULTORES

Siempre se deberá consultar al departamento legal de la Empresa antes de negociar tratos comerciales que puedan originar inconvenientes relacionados con las leyes antimonopolio o relativas a la competencia. Esto incluye, entre otras cosas:

- los acuerdos exclusivos de compra o venta;
- los descuentos selectivos;
- la agrupación de bienes o servicios;
- las restricciones para revendedores
- los acuerdos de otorgamiento de licencias para tecnología que le impongan restricciones al licenciataro o al licenciante;
- toda discusión o acuerdo comercial con los competidores;
- toda actividad destinada a obtener o conservar una posición dominante en el mercado.

Recuerde que:

- cada país tiene sus propias leyes antimonopolio;
- las leyes antimonopolio se hacen cumplir mediante la cooperación entre los gobiernos de todo el mundo;
- los tratos comerciales de la Empresa pueden impactar a más de un país y, por lo tanto, estar sujetos a diferentes leyes antimonopolio. Por lo tanto, además de la presente Política, se deberá interiorizar de las leyes locales que se apliquen a usted. Esto afecta especialmente a quienes trabajan en comercialización, ventas y compras, o tienen contactos regulares con los competidores.

Todos los empleados y consultores tienen la responsabilidad de leer, entender y cumplir con la presente Política. En todo momento se deberá evitar cualquier actividad que pueda originar o sugerir una violación de la presente Política.

Todo empleado que viole la presente Política se verá sujeto a medidas disciplinarias que podrán llevar al despido por falta muy grave (despido por causa justificada).

Todo consultor que viole la presente Política se verá sujeto a la rescisión de su contrato.

Se anima a los empleados y consultores a que planteen sus inquietudes sobre cualquier instancia o sospecha de negligencia tan pronto como sea posible, a través de su superior jerárquico, el contacto correspondiente de la Empresa u otros mecanismos de información disponibles, o a través de la línea telefónica directa confidencial de protección del denunciante que ofrece la Empresa.

GOBERNABILIDAD

El Presidente y Director General de la Empresa es el máximo responsable de garantizar que la presente Política cumpla con las obligaciones legales y éticas de la Empresa y, a su vez, sea cumplida por todas las personas que pertenecen a la Empresa.

MONITOREO Y EVALUACIÓN

Los empleados clave de la Empresa cuyas funciones puedan involucrar actividades prohibidas en el marco de la presente Política deberán presentar ante la Empresa certificaciones anuales de cumplimiento con las correspondientes políticas, procedimientos y controles.

El vicepresidente de Asuntos Corporativos monitoreará la eficacia de la presente Política y evaluará su aplicación, evaluando asiduamente la conveniencia, adecuación y eficacia de la misma. Las mejoras necesarias que se identifiquen se implementarán con la mayor brevedad posible.

Los sistemas y procedimientos internos de control estarán sujetos a auditorías periódicas para garantizar que sean efectivos. El vicepresidente de Asuntos Corporativos presentará informes al Presidente y Director Ejecutivo sobre la aplicación de la presente Política, como mínimo una vez al año.

Aprobado por Ron Arends
Presidente y Director General
24 de abril de 2015