

Respeto de las normas de competencia

Con competidores

- No hable de precios o ventas
- No hable de descuentos, rebajas u otros precios
- No hable de capacidades de producción, inversiones o existencias
- No hable de acciones concertadas
- No hable acerca de clientes o distribuidores
- No hable acerca de marketing
- No intercambie información comercial
- Sea siempre prudente

En las reuniones de asociaciones empresariales

- Respete las mismas reglas
- Si otras personas violan las reglas, presente una objeción y salga de la reunión**

Con clientes y proveedores

- No rescinda contratos de distribución o suministro sin consultar al departamento legal

Con clientes (distribuidores)

- No imponga a sus clientes precios de reventa o márgenes fijos
- No limite dónde y a quién podrán vender sus clientes
- No impida que sus clientes compren productos de empresas competidoras

Si ocurre una inspección ('dawn raid')

- Informe a la dirección y al departamento legal
- Llame al abogado externo
- Compruebe la orden de inspección
- Asegúrese que la inspección no exceda los límites de dicha orden
- No destruya documentos ni elimine archivos electrónicos durante la inspección
- Guarde copias de los documentos recabados por la autoridad de competencia
- Responda a las preguntas de forma breve y concisa
- Tome buena nota de lo ocurrido
- Coopere, sea agradable, esté alerta**

Si tiene alguna duda, llame al departamento legal o a su contacto en White & Case al tlf. +32 2 239 2620