

# Los 10 mandamientos *del cumplimiento*

Una guía visual y resumida para todos los colaboradores. Diez principios que protegen la reputación de Interglo, evitan sanciones y fortalecen un mercado más justo.

**Léelos. Recuérdalos. Aplícalos.**

LA GUÍA ESENCIAL

# Los diez mandamientos

*Tenlos siempre presentes.*

*Aplican en cualquier interacción comercial — con competidores, clientes, distribuidores y en reuniones del sector.*

## 01 No participarás en acuerdos anticompetitivos

Nunca acuerdes precios, condiciones, repartos de mercado o clientes con competidores.

## 02 No intercambiarás información sensible

Evita compartir precios futuros, estrategias, márgenes o costos con competidores.

## 03 No abusarás de una posición dominante

No uses poder de mercado para excluir, castigar o discriminar a otros.

## 04 No fijarás precios de reventa

Puedes sugerir precios a distribuidores, pero nunca imponerlos ni presionar.

## 05 No restringirás la competencia territorial

Evita cláusulas que prohíban vender fuera de territorios sin justificación.

## 06 Respetarás la libre elección del consumidor

No limites injustificadamente la libertad de elección del cliente final.

## 07 No participarás en licitaciones fraudulentas

Nunca acuerdes con competidores cómo presentar ofertas en contrataciones.

## 08 Documentarás tus decisiones comerciales

Mantén registro claro y trazable de decisiones de precios y condiciones.

## 09 Capacitarás a tus colaboradores

La ignorancia no exime de responsabilidad: la formación continua es indispensable.

## 10 Consultarás al área legal ante cualquier duda

Antes de interactuar con competidores o tomar decisiones sensibles, consulta primero.

“ Cumplir las normas de competencia es un reflejo de nuestros valores corporativos.

— INTERGLO

PARA RECORDAR

# Tres ideas para llevar siempre

## 01

### Es responsabilidad de cada uno

El cumplimiento no recae solo en Legal o Cumplimiento: es responsabilidad personal de cada colaborador, en cada decisión y conversación.

## 02

### El tiempo no borra las decisiones

Lo que hacemos hoy puede ser revisado años después. Cada correo, mensaje o anotación puede convertirse en evidencia.

## 03

### Ante la duda, consulta antes de actuar

Si una situación te genera dudas —aunque parezca menor— consulta primero. Es siempre más fácil prevenir que corregir.

ANTES DE ENVIAR:

### Todo lo que escribas puede ser evidencia.

¿Te sentirías cómodo si una autoridad de competencia lo revisara mañana?

¿TIENES DUDAS?

# Pregunta. Siempre.

Política de puertas abiertas. Toda consulta es confidencial.

OFICIAL DE CUMPLIMIENTO

**LL.M. Mariana Castro Sotela**  
mcastro@altalegal.com

DEPARTAMENTO LEGAL

**Lic. Mauricio Arias**  
m.arias@fbabogados.net

CANAL ANÓNIMO

**Buzón electrónico**  
Contiguo al reloj marcador

LO QUE NUNCA DEBES HACER

### Conductas prohibidas

- × Acordar precios o márgenes con competidores
- × Repartirse zonas geográficas o clientela
- × Limitar la producción coordinadamente
- × Coordinar ofertas en licitaciones

SI SURGE UNA CONVERSACIÓN INAPROPIADA

### Cuatro pasos a seguir

- 1 Detén**  
Interrumpe la conversación.
- 2 Constancia**  
Pide registro en el acta.
- 3 Retírate**  
Si persiste, sal de la reunión.
- 4 Reporta**  
Avisa a Legal en 24 horas.