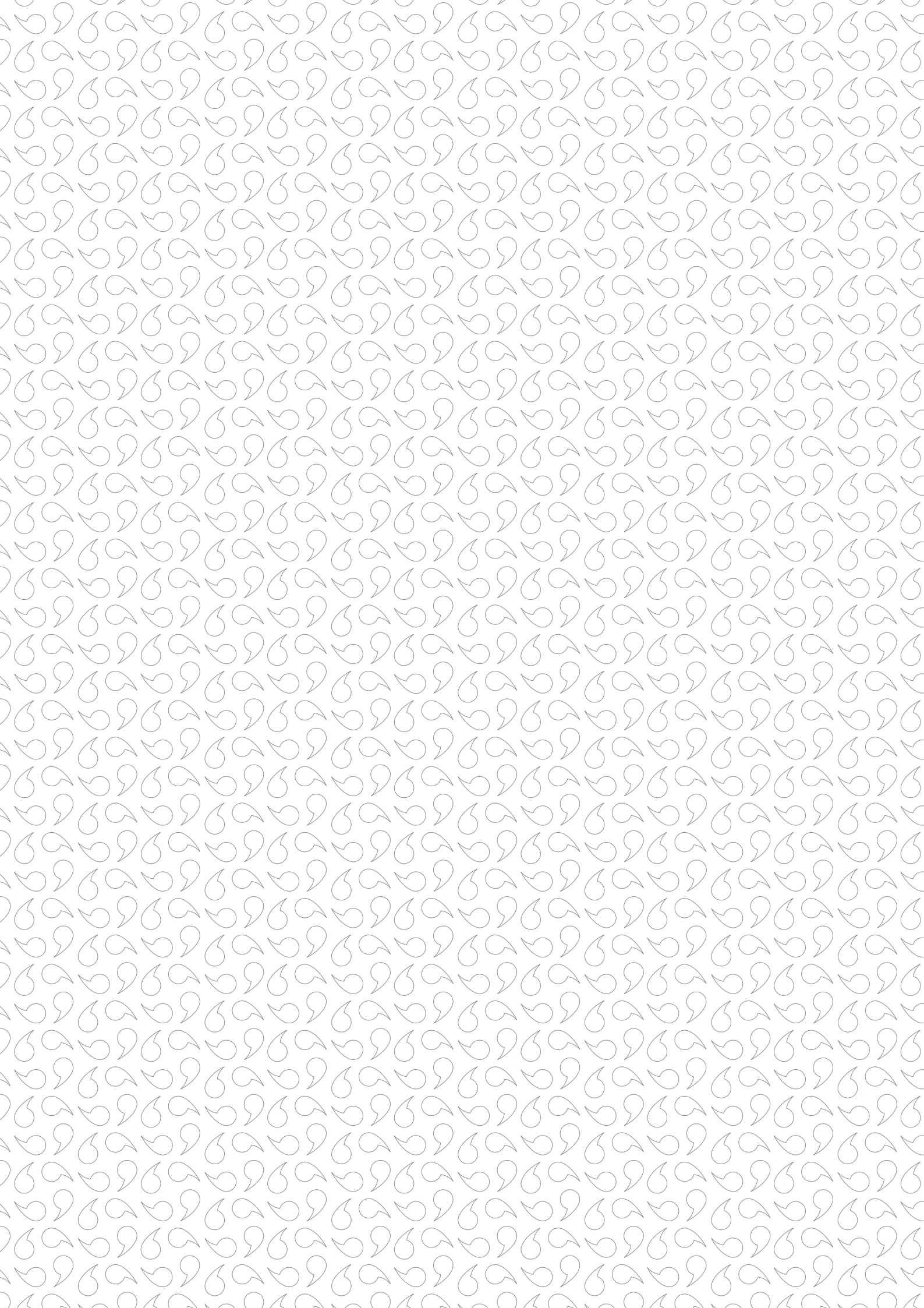




# MANEJO DE LA CONFIDENCIALIDAD Y DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS

---



# LOS VALORES QUE SOSTIENEN NUESTRA ORGANIZACIÓN

---

The Gap Partnership nació hace 20 años y, desde entonces, ha crecido hasta convertirse en la empresa líder y más confiable del mundo en consultoría en negociación. Ofrecemos soluciones de desarrollo de habilidades de negociación y consultoría en más de 60 países en todo el mundo a más de 500 organizaciones globales. Operamos en toda Europa, Asia, Australia, América y Sudáfrica y cada miembro de nuestro equipo es un empleado, altamente capacitado y activamente involucrado en nuestras negociaciones comerciales. Nuestros equipos sienten pasión por la negociación y están comprometidos a proporcionar a nuestros clientes las mejores soluciones de negociación del mundo.

Cuando comencé The Gap Partnership, lo hice con un conjunto de valores. Estos valores sostenían nuestro negocio, informaban sobre nuestro propósito, nuestra pasión y unión. Hoy, permanecen en nuestro ADN con la misma fuerza que en ese entonces. Continuamos esforzándonos por SER LOS MEJORES, y nos fijamos la vara muy alta. En The Gap Partnership no hay lugar para la autocomplacencia y las excusas. INNOVAMOS constantemente para desarrollar nuevas soluciones que añadan valor y permitan a nuestros clientes alcanzar sus objetivos desde cualquier lugar del mundo en que operen. Los miembros de nuestra compañía se sienten APASIONADOS por la negociación y el trabajo con nuestros clientes. Trabajamos como UN EQUIPO, cualquiera sea el rol, la oficina o la región.

La base que sostiene estos valores es la CONFIANZA, la dependencia de cada relación que tenemos. Surge de la transparencia, la confidencialidad, la coherencia, la integridad y de hacer siempre lo que decimos que haremos. Es algo que debe ganarse. Sin ella, no tenemos relaciones, clientes ni negocio. Es fundamental para nuestra existencia.

A medida que hemos hecho crecer nuestro negocio, hemos consolidados estos valores de varias maneras, a través de nuestra cultura, políticas, procesos y prácticas de trabajo. Adicionalmente, nos hemos comprometido con los principios de Excelencia en Consultoría definidos por la Management Consultancies Association.

**Steve Gates**

*CEO y Fundador*



# CREAMOS LAS CONDICIONES PARA LA CONFIANZA

---

Apoyamos a nuestros clientes con asuntos confidenciales y sensibles. Hemos iniciado políticas y procesos que nos ayudan a proteger a nuestros clientes, a proporcionarles parámetros claros y a promover la confianza entre ambas partes.

## Protegemos la información confidencial de nuestros clientes

- Los clientes comparten información sensible con nosotros. Esta información sólo se comparte internamente hasta donde se requiera para apoyar nuestro compromiso con ese cliente.
- Algunos clientes pueden requerir que su relación con The Gap Partnership permanezca confidencial aún dentro de nuestro negocio. En estos casos, tenemos medidas preparadas para garantizar el anonimato de ese cliente.
- Evitamos la exposición innecesaria de la información confidencial de cualquier cliente que no se nos requiera divulgar sobre un asunto específico. Todos los empleados son conscientes de sus responsabilidades con respecto a este tema.
- Tenemos políticas preparadas que reconocen diferentes niveles de sensibilidad sobre la información de un cliente y los medios apropiados con los cuales se debe manejar.
- Reconocemos que ciertos asuntos de consultoría pueden ser de interés para terceros, y por lo tanto contamos con una política que no nos permite comentar asuntos existentes.

## Evitamos los conflictos de interés de nuestros clientes

- Nos retiraremos de cualquier actividad en la cual creamos razonablemente que existe o podría surgir un conflicto.
- Equipamos y animamos a nuestros equipos para que reconozcan un potencial conflicto de interés.
- Somos transparentes y proactivos a la hora de comunicar a nuestros clientes nuestra estrategia de negocio y cómo buscamos evitar conflictos de interés.
- En los casos en los que resulta apropiado, formamos equipos para asegurarnos de evitar cualquier conflicto de interés.
- Evaluamos las interacciones relevantes con clientes para identificar potenciales conflictos de interés.

## **Apoyamos a nuestros empleados para que comprendan y apliquen nuestras políticas**

- Realizamos programas de capacitación y concientización para asegurarnos de que todos nuestros equipos comprendan nuestros principios y políticas.
- Nuestros contratos y manuales para los empleados son explícitos en lo que respecta a nuestras expectativas de ellos.
- Hemos establecido un comité de gobierno corporativo que permite a todos nuestros empleados obtener guía y orientación en tiempo real para evitar conflictos de interés y salvaguardar el máximo beneficio para nuestros clientes.

## **Ética comercial**

- Designamos a nuestros consultores basándonos en criterios que incluyen el más alto nivel de integridad y confianza. Nuestra cultura es la de la transparencia, con un sólido conjunto de valores enfocados en el cliente, que promovemos en todo nuestro negocio.
- Fomentamos la importancia de actuar con integridad y no defendemos el uso de tácticas que, para muchos, podrían resultar no éticas. Sin embargo, sí resaltamos estos métodos para crear consciencia de cómo los demás podrían utilizarlos en una negociación.
- De manera similar, no defendemos la deshonestidad o el comportamiento engañoso en una negociación, pero podemos destacar la necesidad de retener cierta información cuando lo creamos apropiado.
- Siempre que podemos, promovemos la colaboración en la negociación. Esto requiere confianza e integridad de todas las partes, pues creemos que puede ser la mejor manera de crear valor.

# GARANTIZAMOS LA EXCELENCIA EN CONSULTORÍA

---

**The Gap Partnership es un miembro orgulloso de la Management Consultancies Association (MCA,) y hemos firmado la declaración que compromete a The Gap Partnership con su marco de “Excelencia en Consultoría”.**

Los nueve principios del marco de “Excelencia en Consultoría” impulsan nuestro comportamiento con los clientes, proveedores y empleados, y hacen eco en toda nuestra organización. Creemos que esa es la regla de oro en la práctica de la consultoría, y trabajamos duro para asegurarnos de que somos fieles a estos principios. La filosofía que impulsa nuestro negocio es la búsqueda de la excelencia en todo lo que hacemos; por lo tanto, para nosotros la colaboración con MCA es una unión lógica para asegurarnos de que su rigor se aplique conscientemente.

**Los nueve principios de la ‘Excelencia en Consultoría’ con los que se ha comprometido The Gap Partnership son:**

## COMPORTAMIENTO ÉTICO

1. Somos ciudadanos responsables y buenos.
2. Llevamos a cabo nuestro negocio de manera ética.
3. Fomentamos una cultura ética.

## SERVICIO Y VALOR AL CLIENTE

4. Proporcionamos servicios de consultoría excelentes, que cumplen con los resultados que los clientes buscan y necesitan.
5. Somos transparentes con los clientes y respondemos a sus preocupaciones.
6. Siempre procuramos mejorar el valor que podemos conseguir para nuestros clientes.

## DESARROLLO PROFESIONAL

7. Llevamos a cabo una planificación de capacitación y desarrollo profesional cada año.
8. Promovemos el desarrollo de sólidas capacidades y especialidades en nuestros consultores y equipos.
9. Apoyamos la progresión de las carreras de nuestros empleados, su desarrollo profesional y su bienestar.



