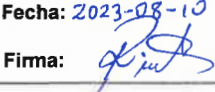
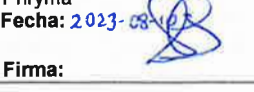


		M/PLC-001 PS		Versión: 1 Vigencia desde: 2023-08-17 Vigencia hasta: 2025-08-17 Pág. 1/25	
MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA					
Elaborado por: ODC Cargo: Oficial de Cumplimiento Fecha: 2023-08-10 Firma: 	Revisado por: R. Laura Cargo: Coordinador de SIG Fecha: 2023-08-10 Firma: 	Aprobado por: I. Garcia Cargo: Oficial de Cumplimiento Corporativo México y Latam - SANFER Fecha: 10/08/2023 Firma: 	Aprobado por: M. Perez Cargo: Gerente General de Laboratorios Portugal Fecha: 2023-08-10 Firma: 	Aprobado por: S. Huamán Cargo: Gerente General de Logística AQP, Ansolat y Phryma* Fecha: 2023-08-10 Firma: 	

CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	2
2.	OBJETIVO	2
3.	ALCANCE	3
4.	RESPONSABILIDADES	3
5.	DEFINICIONES	4
6.	REFERENCIA	5
7.	LINEAMIENTOS GENERALES	5
8.	LINEAMIENTOS ESPECÍFICOS	6
8.1	Relacionamiento con competidores	6
8.2	Relacionamiento con clientes	9
8.3	Relacionamiento con proveedores	9
8.4	Relacionamiento con distribuidores	11
8.5	Obtención de información del mercado	11
8.6	Participación en gremios y eventos de la Industria	13
8.7	Licitaciones con el Estado o concursos públicos	14
8.8	Lineamientos relacionados con conductas anticompetitivas en ámbito laboral	15
8.9	Cooperación con la Autoridad	15
8.10	Confidencialidad de la información comercial	16
8.11	Lineamientos de comunicación	17
9.	COMPONENTES DEL PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO DE LIBRE COMPETENCIA	17
9.1	Gobierno del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia	17
9.2	Evaluación de riesgos de Libre Competencia	18
9.3	Mecanismos de Prevención	18
9.4	Mecanismos de Detección	19
9.5	Mecanismos de Respuesta	20
9.6	Comunicación y reporte del Programa	21
10.	ASESORÍA	21
11.	ACTUALIZACIÓN	21
12.	DISTRIBUCIÓN	21
13.	HISTORIAL DE CAMBIOS	22
14.	ANEXOS	22

* Apoderado de CIFARMA, PS Holding y PS Brands.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 2/25
	Versión: 1	

1. INTRODUCCIÓN

Grupo Portugal es un grupo empresarial con más de 150 años de experiencia en el sector farmacéutico. Entre sus empresas locales, se encuentran Laboratorios Portugal S.R.L., Logística AQP S.A.C., Distribuidora Droguería Phryma S.A.C., Ansolat S.A.C., Cifarma S.A.C, Inversiones PS Holding S.A. e Inversiones PS Brands S.A.C., en adelante en conjunto "Grupo Portugal" o "el Grupo".

Debido a la naturaleza de las operaciones del **Grupo Portugal**, sus relaciones con diversas empresas en el mercado, entre ellas competidores, son ineludibles; sin embargo, se deberán tomar las medidas necesarias para evitar cualquier incumplimiento a las normas de Libre Competencia, al Código de Ética y Conducta, al Reglamento Interno de Trabajo y/o políticas o lineamientos internos que guíen el comportamiento de nuestros colaboradores.

En este sentido, el Grupo se compromete a competir de manera autónoma, activa y honesta en los mercados en los que opera, sobre la base de principios éticos y en cumplimiento con la normativa aplicable y de las mejores prácticas internacionales en la materia.

Nuestro compromiso con la promoción de la libre competencia se basa en procurar el beneficio de nuestros clientes y del mercado en general, en este sentido nuestros colaboradores deben seguir los siguientes lineamientos:

- Captar clientes de manera transparente y evitar retenerlos utilizando prácticas anticompetitivas o ilícitas.
- Impulsar sus esfuerzos comerciales sin considerar información de la competencia que no sea pública y/o obtenida de forma ilegal o indebida, evitando cualquier modalidad de concertación o práctica colusoria.
- En caso de ostentar posición de dominio en alguno de los mercados en los que el Grupo participa, evitar el aprovechamiento indebido o el abuso de dicha posición, ya sea manera directa o indirecta en estos mercados.

Para ello, el Grupo ha establecido una política de no tolerancia a ningún acto que perjudique la Libre Competencia en los mercados en los que compite o participe, para nosotros es vital la confianza nuestros stakeholders y proteger nuestra reputación.

Este Manual aborda una serie de situaciones a las que cualquier colaborador puede enfrentarse, sin que ello signifique que no existan algunas situaciones no previstas en las que el colaborador deberá actuar en virtud de los principios generales aquí establecidos. No obstante, ante alguna duda sobre la correcta forma de actuar, todos los colaboradores deben consultar al Oficial de Cumplimiento a través del correo electrónico compliance@grupoportugal.com.pe; o reportar tales situaciones a través de la línea de denuncias lineadeetica@eticaportugal.com.

Para más información sobre los referidos canales de comunicación, ver la Política Atención de Denuncias Recibidas en la Línea Ética.

2. OBJETIVO

El presente Manual tiene como objetivo establecer lineamientos generales y específicos que deben regir el comportamiento de todos los colaboradores del Grupo con el fin de prevenir y detectar, oportunamente,

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 3/25
	Versión: 1	

aquellos actos relacionados con conductas anticompetitivas, dando así adecuado cumplimiento a la normativa de Libre Competencia.

El presente Manual los siguientes objetivos específicos:

- a. Poner en conocimiento que en el Grupo no se tolera cualquier acto que perjudique la Libre Competencia en los mercados en los que competimos.
- b. Proporcionar los lineamientos de Libre Competencia y garantizar el cumplimiento de las normas legales de Libre Competencia aplicables al Grupo.
- c. Establecer medidas y obligaciones, para prevenir, detectar y responder adecuadamente a los riesgos que estas infracciones pudieran significar.

Este Manual busca ser una guía para participar de manera íntegra en el mercado, poniendo siempre como principal prioridad a nuestros clientes. El Grupo actúa bajo los principios éticos que demuestran nuestro compromiso con la promoción de la competencia sana y la integridad en los negocios, como se establece en el Código de Ética y Conducta.

Un "acto anticompetitivo" puede generar no solo sanciones legales y económicas a las personas involucradas por parte de la Autoridad de Competencia (Indecopi), sino también tiene un impacto negativo en nuestra reputación, el activo más importante para el Grupo.

3. ALCANCE

El presente Manual es de cumplimiento obligatorio para todos los colaboradores y directivos de las empresas del Grupo las cuales son las siguientes:

- (i) Ansolat S.A.C.
- (ii) Laboratorios Portugal S.R.L.
- (iii) Logística AQP S.A.C.
- (iv) Cifarma S.A.C.
- (v) Phryma S.A.C.
- (vi) Inversiones PS Holding S.A.
- (vii) Inversiones PS Brands S.A.C.

4. RESPONSABILIDADES

Todas las personas incluidas en el alcance de este Manual tienen la responsabilidad individual de cumplir con los lineamientos y compromisos aquí establecidos, así como de buscar orientación en caso sea necesario.

A continuación, se detallan los roles y responsabilidades respecto al presente Manual:

4.1 Directorio

- Supervisar la ejecución de lo establecido en el presente Manual y el desarrollo del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia en general.
- Determinar las acciones necesarias para el conocimiento, divulgación y fortalecimiento de los más elevados estándares de ética y conducta del Grupo.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 4/25
	Versión: 1	

- Autorizar la adecuada provisión de recursos financieros, tecnológicos y humanos para implementar y mantener el Programa de Cumplimiento.
- Aprobar el presente Manual.

4.2 Gerencia General de cada empresa que conforma el Grupo Portugal

- Supervisar la ejecución de lo establecido en el presente Manual y el desarrollo del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia en general.

4.3 Oficial de Cumplimiento

- Supervisar el diseño e implementación del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia.
- Proporcionar lineamientos al personal sobre el Manual de Libre Competencia.
- Difundir el contenido y acciones del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia a los clientes, proveedores y terceros que interactúan con el Grupo.

El **Oficial de Cumplimiento** debe ser provisto de recursos adecuados y debe contar con la competencia, la posición, la autoridad y la independencia apropiadas.

El **Oficial de Cumplimiento** tiene reporte directo al **Directorio** y al **Oficial de Cumplimiento Corporativo** de SANFER.

4.4 Colaboradores

- Tomar conocimiento y entender los lineamientos relacionados con el Programa de Cumplimiento de Libre competencia, así como de los riesgos a los que están expuestos y cumplir con lo establecido en el presente manual, así como lo establecido en la regulación aplicable.
- En caso exista alguna duda o consulta elevarlo con el **Oficial de Cumplimiento**. Asimismo, en caso observar algún tipo de incumplimiento reportarlo inmediatamente a través del canal de denuncias o directamente al **Oficial de Cumplimiento**.

5. DEFINICIONES

5.1 Abuso de Posición de dominio: Se considera que existe abuso cuando un agente económico que ostenta posición dominante en un determinado mercado relevante utiliza esta posición para restringir de manera indebida la competencia, obteniendo beneficios y perjudicando a competidores reales o potenciales, directos o indirectos, que no hubiera sido posible de no ostentar dicha posición.

5.2 Autoridades en materia de libre competencia:

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi): entidad del Estado responsable de velar por el cumplimiento de las normas de libre competencia en todos los mercados excepto el de telecomunicaciones.

La Secretaría Técnica de la Comisión de Defensa de la Libre Competencia, que se encuentra en la estructura de Indecopi, es la autoridad encargada de la investigación y persecución de conductas anticompetitivas, iniciando e instruyendo procedimientos administrativos sancionadores en contra de los presuntos responsables.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 5/25
	Versión: 1	

La Comisión de Defensa de la Libre Competencia es el órgano encargado de la resolución de los procedimientos iniciados por la Secretaría Técnica, declarando la responsabilidad de los infractores e imponiendo sanciones y medidas correctivas.

Finalmente, la Sala Especializada en Defensa de la Competencia del Tribunal del Indecopi es el órgano colegiado encargado de la resolución de los procedimientos administrativos en segunda y última instancia para determinar la responsabilidad de los posibles infractores y, de ser el caso, ratificar o desestimar las sanciones y medidas correctivas impuestas por la Comisión de Defensa de la Libre Competencia.

5.3 Competidores o Competencia: Agentes económicos que ofrecen productos o servicios similares dentro de un mismo mercado que el Grupo.

5.4 Concertación: Acuerdo entre dos o más partes con relación a un asunto o decisión.

5.5 Gremio: Asociación o conjunto organizado de personas que se desempeñan en un mismo oficio o profesión.

5.6 Libre Competencia: situación de mercado en la que cualquier persona o entidad es libre de participar o no en una determinada actividad económica, en la cual los consumidores tengan la libertad elegir que productos o servicios adquirir y mediante quién obtenerlos.

5.7 Prácticas Colusorias: Acuerdos tomados conscientemente entre dos o más empresas que restringen la libre competencia, con el objeto o efecto de obtener mayor poder en el mercado, o para generar barreras para otros competidores.

6. REFERENCIA

- **DEX/PLC-001 PS** Decreto Legislativo N° 1034, Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas y sus modificatorias (Decreto Legislativo N° 1205 y N° 1396).
- **DEX/PLC-002 PS** TUO de la Ley de Libre Competencia: Decreto Supremo N° 030-2019-PCM, Decreto Supremo que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas, o la norma que la sustituya.
- **DEX/PLC-003 PS** Guía de Programa de Cumplimiento de las Normas de Libre Competencia, publicado por Indecopi.
- **DEX/PLC-004 PS** Artículo 232 del Código Penal: Penalización de prácticas anticompetitivas.

7. LINEAMIENTOS GENERALES

En esta sección se detallan pautas obligatorias para el comportamiento de nuestros colaboradores en su actividad diaria, a fin de que estas se encuentren siempre alineadas a las normas de Libre Competencia y a los lineamientos señalados al Código de Ética y Conducta, y lineamientos internos del Grupo.

- Todos los colaboradores del Grupo están obligados a actuar de manera íntegra y transparente en las actividades que desarrollan como parte de sus funciones.
- Los colaboradores del Grupo están obligados a actuar de manera responsable gestionando adecuadamente el riesgo de conductas anticompetitivas. El Grupo ha realizado una identificación y valoración de estos riesgos, con el fin de gestionarlos de manera adecuada y eficiente.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 6/25
	Versión: 1	

- Promover, desde la Alta Dirección, un compromiso con la libre competencia en el mercado, creando conciencia en los colaboradores, a través de mecanismos que faciliten la comprensión de la importancia de respetar las leyes y normativas que regulan la materia.
- El Grupo está comprometido a mantener criterios objetivos y transparentes en la determinación e implementación de sus precios, costos, y demás condiciones de comercialización y venta de cualquiera de sus servicios.
- El Grupo realizará capacitaciones y difusiones del presente Manual, mismas que son obligatorias para todo el personal e incluirán el reforzamiento de los canales de denuncia. Asimismo, se realizará un permanente monitoreo y evaluación de estas capacitaciones, para garantizar la concientización de los colaboradores en estas materias.
- Los controles y señales de alerta relacionados con riesgos de conductas anticompetitivas (*ver Anexo 2*) serán evaluados y monitoreados por el **Oficial de Cumplimiento** de manera continua con el fin de prevenir, detectar y responder oportunamente a los casos que se pudiesen presentar.
- El incumplimiento de este Manual incluye sanciones, de acuerdo con lo establecido en la normativa interna aplicable/política interna, que podrían llegar a la desvinculación laboral de los responsables; asimismo, también supone incumplimientos a las leyes aplicables, por lo que los responsables podrían ser sujetos a acciones civiles o penales por parte de las autoridades competentes y del Grupo.
- En caso existan dudas acerca del alcance o aplicación práctica sobre la libre competencia, el personal y/o ejecutivos deberán consultar a los mecanismos establecidos por el Grupo para poder lograr un entendimiento integral de las políticas y lograr los objetivos de este Manual.

Recuerda que...

No tener conocimiento de la normativa de Libre Competencia, no será aceptado como excusa por el Organismo Regulador.

8. LINEAMIENTOS ESPECÍFICOS

8.1 Relacionamiento con competidores

Todos los colaboradores que puedan tener contacto con competidores deben tener especial cuidado al reunirse con estos para evitar la apariencia potencial o real de acuerdos anticompetitivos, concertación o conducta impropia. Por ello, ninguno de los colaboradores del Grupo participa de conversaciones o acuerdos con competidores vinculados con la determinación de precios, costos, términos y condiciones de venta o compras, decisiones comerciales o productivas, limitaciones injustificadas a la innovación, asignación de clientes, barreras injustificadas a la entrada a nuevos competidores, reparto de mercado.

Considerando la naturaleza de operaciones del Grupo y su relación con empresas en diferentes ambientes, como gremios, se encuentra prohibido que los colaboradores que participen de dichas asociaciones compartan información comercial sensible, directa o indirectamente.

Los colaboradores del Grupo respetan los secretos comerciales y la información confidencial de otras Compañías. Así, solo se recoge información de dominio público y no se permite fuentes inadecuadas de información, que sea propiedad y confidencialidad de otras Compañías.

En ese sentido, para recopilar información relativa a un competidor, se consultan fuentes públicas, como los medios de comunicación, publicaciones comerciales, Internet, documentos judiciales de acceso no restringido, registros u otros documentos públicos. En cualquier caso, los colaboradores del Grupo, en

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 7/25
	Versión: 1	

todo momento evitan comentar información relacionada a temas de competencia con empleados de los competidores, ni en asociaciones profesionales o reuniones del sector.

8.1.1 Relacionamento apropiado

Los colaboradores del Grupo solo podrán relacionarse con competidores en caso existan un aspecto comercial lícito y válido, propios de las funciones que realizan.

Dichas relaciones pueden incluir discusiones legítimas y razonables, dadas de buena fe, que busquen, por ejemplo, entender nuevas regulaciones o tendencias en el mercado, mantener relaciones de negocios, entre otras.

Para las reuniones con competidores, todos nuestros colaboradores deberán considerar los siguientes lineamientos:

- Acordar una agenda antes de la reunión. Cada ítem en la agenda y las discusiones posteriores deben referirse solo a ítems que no impidan la libre competencia, quedando una copia de la agenda después de la reunión junto con las actas.
- Acordar un protocolo de comportamiento en la reunión, que debe incluir no intercambiar información competitiva sensible y/o información sobre cómo el Grupo o cualquiera de sus competidores tienen la intención de actuar comercialmente ahora o en el futuro;
- Se elaborará un acta de reunión, que deberá incluir las leyendas de comportamiento en Libre Competencia y será remitida al **Oficial de Cumplimiento** de Libre Competencia para su custodia y revisión, quien podrá derivarlo al **Oficial de Cumplimiento Corporativo** de SANFER si el riesgo así lo amerita.

Para aquellas interacciones con competidores con los que tenemos además una relación comercial, es decir son también nuestros proveedores, distribuidores o clientes, se deberá tener en cuenta lo siguiente:

- Cualquier tipo de acuerdo o contrato que represente alguna forma de cooperación o relación comercial entre el Grupo y sus competidores debe ser aprobado previamente por el **Gerente General, Oficial de Cumplimiento y área Legal** del Grupo, dejando constancia vía correo electrónico. Ejemplos de estos acuerdos pueden ser alianzas estratégicas.
- La información que se brinde o reciba como parte de dicha relación comercial deberá ser considerada y utilizada únicamente para el desarrollo de dicho negocio.
- Establecer protocolos de comunicación con el competidor a efectos de evitar la transferencia de información que pudiera considerarse anticompetitiva.
- El equipo que tiene la interacción con la empresa competidora como proveedor, distribuidor o cliente, deberán ser distintos a los equipos que tienen a cargo la definición de la estrategia comercial del producto o productos similares a los de la Compañía.
- Establecer reglas para compartir información. Solo se compartirá información estrictamente necesaria para el desarrollo del negocio, e incluso en ese caso se deberá compartir exclusivamente con las personas que la necesitan. Las áreas o personas que accedan a dicha información respetarán su confidencialidad y se aseguraran de resguardo de la información.
- En caso existiera información confidencial de la competencia que haya sido compartida con los colaboradores de las empresas del Grupo, deberán reportarlo inmediatamente al **Oficial de Cumplimiento** del Grupo.

Aquellos colaboradores que puedan verse expuestos a situaciones que constituyan prácticas colusorias, que puedan ser conducentes a éstas, o que restrinjan la competencia de forma injustificada, deberán abandonar la instancia de comunicación (v.g. reunión, intercambio de correos, vía telefónica u otro), dejar constancia de la interrupción del contacto y el motivo; y comunicar de inmediato la situación ocurrida al **Oficial de Cumplimiento**.

8.1.2 Relacionamiento inapropiado

En el Grupo prohibimos estrictamente a colaboradores que tengan relacionamiento con competidores realizar las siguientes actividades en la interacción con ellos directamente o a través de intermediación de terceros (v.g. proveedores, distribuidores, clientes):

- Establecer acuerdos con competidores, ya sean verbales o escritos, expresos o tácitos sobre lo siguiente: estrategias de la fuerza comercial, rebates, listas de precios, cálculo de rentabilidad y márgenes, condiciones de compra y venta, obtención de registros sanitarios, limitación o reducción en capacidad de producción, propuestas de licitaciones, o la realización de alguna práctica que atente contra la competencia del mercado y la integridad del Grupo.
- Coordinar con los competidores ofertas técnicas o económicas que deban presentarse en procesos de selección públicos o privados, intercambiando información sobre estas ofertas.
- Discutir o acordar la fijación de precios, costos u otros términos comerciales relacionados a la asignación de territorios, clientes, proveedores o de repartición del mercado.
- Acordar con los competidores acciones que tengan como fin excluir injustificadamente del mercado a otros competidores existentes o entrantes.
- Facilitar o intercambiar información estratégica del Grupo con la competencia relacionada a precios, costos, márgenes, clientes, producción, entre otras, que puedan representar la realización de prácticas colusorias, que limiten la competencia o que permitan a los competidores realizar inferencias sobre las estrategias del Grupo.
- Utilizar información de la competencia obtenida de forma ilícita o indebida para la toma de decisiones estratégicas y con efectos anticompetitivos. Sí está permitido recurrir a información competitiva obtenida a través de fuentes públicas o de estudios de mercado realizados por empresas especializadas o estudios de mercado internos.
- Contratar o contribuir con investigaciones de mercado (benchmarking) que recopilen información confidencial de los competidores con la finalidad de facilitar prácticas contrarias a la libre competencia.
- Los directores, ejecutivos y colaboradores podrán relacionarse con competidores siempre y cuando conversen sobre asuntos empresariales, propios de las funciones que realizan. Dichas reuniones deberán ser realizadas con fines válidos que no atenten contra las buenas prácticas comerciales ni la libre competencia. Las colaboraciones empresariales que no restrinjan la competencia están permitidas.
- El alcance de las reuniones debe limitarse a discusiones legítimas y razonables, dadas de buena fe, que busquen entender asuntos gremiales, aspectos de políticas públicas, actividad legislativa o tendencias en el mercado, gestión sostenible de las actividades y coyunturas que afecten a la industria.
- En caso de reuniones o eventos en asociaciones o agremiaciones en las que participen los colaboradores:
 - Se debe acordar agendas antes de las reuniones con el fin de abarcar solamente los temas pertinentes inicialmente estipulados.
 - Se debe redactar actas sobre los temas discutidos (si es posible, se puede obtener las firmas de los participantes, mismas que deben incluir las leyendas de Libre Competencia).

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 9/25
	Versión: 1	

- Se debe exigir a los asistentes que ningún tipo de información o cuestión comercial de las empresas será discutida durante el encuentro. Esto incluye información acerca de precios, productos, clientes, descuentos, márgenes de utilidad, proyectos futuros o cualquier tipo de información sensible que no pueda obtenerse de fuentes públicas.

Recuerda que...

Cualquier información compartida debe estar directamente relacionada para el propósito del negocio en discusión. No se debe compartir ni recibir información sensible que pueda ser utilizada para acuerdos anticompetitivos.

8.2 Relacionamiento con clientes

- Las relaciones que mantiene el Grupo con sus clientes son transparentes, orientándose siempre a sus necesidades y seguridad en el marco de lo establecido en nuestras ofertas comerciales; siempre en el marco de un pleno respeto del marco legal y de las mejores prácticas en materia de Libre Competencia.
- No incurrir en negativas injustificadas de venta o discriminaciones en precios, condiciones de venta o descuentos a clientes de similares condiciones sin un sustento válido, objetivo y razonable (v.g. el cliente se encuentra en una lista de la OFAC).
- Otorgar a los clientes la libre contratación y desafiliación de nuestros servicios en el momento que ellos lo dispongan, según las condiciones contractuales que se hayan pactado con ellos. El Grupo puede establecer acuerdos de exclusividad con clientes en la medida que tengan una finalidad válida y que no busquen limitar el derecho de los clientes de comprar bienes o servicios de los competidores de manera injustificada.
- Mitigar cualquier acción o sistema que pueda facilitar la transferencia de información confidencial entre los clientes y proveedores; así como evitar participar en cualquier acción motivada por agentes económicos externos al Grupo que incentiven la realización de actos anticompetitivos.
- La propuesta de valor del Grupo hacia los clientes se basa en sus fortalezas internas y las ventajas competitivas derivadas de su mayor eficiencia y calidad; y no en base a fundamentos peyorativos hacia la competencia.
- En caso se determine o haya indicios razonables de que el Grupo cuenta con posición de dominio en el mercado, no se podrá, en principio, realizar negativas de venta a clientes o implementar cualquier tipo de política de castigo a los mismos. De ser el caso, las referidas políticas comerciales deberán ser aprobadas por el **Gerente General**, previo informe del área Legal, que puede a su vez sustentar el caso en informes legales y económicos externos.

¿Qué debo hacer si...?

Si recibo por error o voluntariamente información comercial sensible de un competidor, ¿qué debería hacer?

Deberías reportarlo inmediatamente al Oficial de Cumplimiento de Libre Competencia para obtener asesoría sobre respuestas adecuadas para evitar cualquier incumplimiento de la normativa de Libre Competencia.

8.3 Relacionamiento con proveedores

- El Grupo no participa en acuerdos en los que se establezca que la venta de los servicios se realice exclusivamente con el objeto o efecto de restringir la competencia. En las relaciones

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 10/25
	Versión: 1	

comerciales del Grupo con sus proveedores existirá la posibilidad de ingresar o salir de ellas, siempre y cuando los motivos sean válidos o lo permitan las cláusulas estipuladas en los contratos y/o acuerdos suscritos. Cualquier tipo de acuerdo o condición contractual que pueda contener restricciones de realizar negocios con terceros, deberá ser previamente aprobada por el área Legal y del área de Compliance.

- Resulta obligatorio que los colaboradores eviten proponer o adoptar acuerdos con proveedores que limiten la capacidad del Grupo de fijar sus precios u otras condiciones comerciales o entablar relaciones comerciales con otros proveedores o terceros.
- No se aceptarán pedidos de proveedores para coordinar, gestionar o enviar cualquier tipo de comunicación sobre información sensible (precios, condiciones comerciales, etc.) de clientes u otros proveedores, por ejemplo. De presentarse este caso, deberá ser comunicado al **Oficial de Cumplimiento**.
- Los procesos de selección de proveedores se realizan de manera transparente, basándose en criterios objetivos y con los procedimientos necesarios de conocimiento del proveedor (debida diligencia). Se otorgan a todos los proveedores las mismas oportunidades, sin discriminación alguna, y deberá existir libertad para mantener o cerrar acuerdos cuando alguna de las partes lo disponga a menos que dicho proveedor se encuentre involucrado o tenga un historial de incumplimientos.
- Los contratos con los proveedores de bienes y servicios no establecen cláusulas de exclusividad contractual que tengan como efecto excluir a otros competidores del mercado, así como no podrá imponerse precios de reventa o cualquier tipo de trato diferenciado que no cuente con el visto bueno del **Oficial de Cumplimiento** y la **Gerencia General**.
- Dentro de las relaciones con proveedores no se solicitará información de la competencia, y en el caso de recibir información de parte de proveedores que no se encuentre alineada con los lineamientos de este Manual, esta será devuelta de forma inmediata al remitente, comunicándole de forma específica que el envío de esta información va en contra de las políticas de cumplimiento del Grupo. Asimismo, este hecho se comunicará de inmediato al **Oficial de Cumplimiento** para su conocimiento.
- Ningún colaborador recibe regalos, atenciones, viajes o algún tipo de beneficio que pueda influir sobre la decisión de contratación de los proveedores, ni de proveedores ya contratados.
- Los colaboradores no harán uso de su influencia sobre las decisiones de contratación para su propio beneficio.
- El Grupo no abusa de una eventual posición de dominio para establecer condiciones contractuales abusivas y desfavorables con nuestros clientes o proveedores, sin embargo, es estrictamente necesario que los contratos con proveedores tengan cada una de las cláusulas de la política que el Grupo requiere.

¿Qué debo hacer si...?

¿Qué debo hacer si en caso me exijan solicitarle exclusividad a un proveedor?

Deberías solicitar el visto bueno del Oficial de Cumplimiento y el área Legal. Si bien la solicitud de exclusividad podría generar mayor competitividad, eficiencia y calidad de productos, respondiendo a una justificación de mercado debidamente documentada y sustentada, se deberá tener cuidado de no generar un efecto anticompetitivo como la restricción del libre mercado a otros competidores.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 11/25
	Versión: 1	

8.4 Relacionamiento con distribuidores

El Grupo debe establecer una comunicación abierta y efectiva con sus distribuidores, manteniendo las líneas de comunicación abiertas y transparentes, asegurándose que estén informados sobre los productos, las promociones, los cambios en las políticas y cualquier otra información relevante. A continuación, algunas directrices a tener en consideración en relación con la Libre Competencia:

- Es importante asegurarse de contar con políticas claras y transparentes con los distribuidores en términos de precios, descuentos, exclusividad, territorios y confidencialidad de la información.
- Debido al acceso y la rotación de información de los distribuidores, el Grupo debe asegurar el compromiso de la confidencialidad y secreto de la información, mediante un Acuerdo de confidencialidad y no divulgación de información comercial sensible del Grupo con competidores u otros terceros.
- En ninguna circunstancia el Grupo fijará y/o indicará los precios de reventa de cualquier producto en las hojas de pedido, listas de precios, etc. Asimismo, el Grupo no prohíbe que el distribuidor otorgue bonificaciones o descuentos.
- En modo de sugerencia, se podrá indicar el precio de reventa sin ejercer ningún tipo de presiones y/o incentivos.
- Es posible ofrecer y conceder condiciones de venta diferentes (por ejemplo: rebates) a los distribuidores que presten servicios especiales, así como aquellos que pertenecen a otra fase del canal de distribución (mayoristas-minoristas).
- En caso el distribuidor no esté adjudicado con un contrato de exclusividad, el Grupo no debería impedir que los distribuidores acepten pedidos fuera del territorio acordado.
- Por el contrario, los distribuidores podrán rechazar brindar el servicio, siempre y cuando el sustento sea justificado y proporcionado, sea para proteger los intereses comerciales o porque no tiene capacidad suficiente de abastecimiento.

En todo momento, se deberá mantener un monitoreo constante del mercado para asegurar que los distribuidores cumplan con el presente Manual y procedimientos relacionados, y no participen en actividades desleales o perjudiciales para el Grupo. En caso se detecten prácticas de conductas anticompetitivas, como la divulgación de información, se sancionará según lo estipulado en el Código de Ética y Conducta.

8.5 Obtención de información del mercado

La información de mercado constituye un recurso esencial para la determinación de nuestra estrategia de negocios, en particular para la determinación de una estrategia competitiva: ¿qué precios cobra la competencia?, ¿qué descuentos hace?, ¿qué relaciones mantiene con sus clientes?

No es ilegal acceder a esta información, pero es muy importante el cómo se obtiene esta información y cómo se maneja; debido a que, en los casos de libre competencia, particularmente en los casos de colusión horizontal la agencia puede interpretar que el acceso a esta información como un indicio de que dos o más competidores se han cartelizado.

¿Cuáles son fuentes recomendadas de información?

- Estudios de mercado de empresas reconocidas.
- Estudios cualitativos de consultoras de estrategia o similares.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 12/25
	Versión: 1	

- Documentos de acceso público: informes de entidades públicas, memorias anuales públicas, entre otros.
- Información recopilada directamente de clientes, asumiendo que estos no incurren al compartirla en algún incumplimiento contractual o conducta.

Información que puede consultarse, tomando los cuidados del caso:

- Información recopilada por gremios, siempre que sea agregada y anonimizada; de preferencia referida a los fines no comerciales naturales a los gremios: representación política, abogacía, entre otros.
- Información recibida directamente de competidores en el marco de un acuerdo de colaboración empresarial. Debe cuidarse en este caso que la información sea de acceso de exclusivamente las personas que la necesitan para los fines de la colaboración empresarial.

¿Cómo debe manejarse esta información?

- En general, la información relativa a precios, condiciones de comercialización, capacidad de producción, redes de distribución; o proyecciones sobre éstas, deben ser confidenciales. En particular, no deben compartirse con terceros, pero incluso dentro de la organización debe compartirse con quienes la necesitan.
- La información debe tener un sistema de acceso que garantice seguridad y trazabilidad del uso.
- Deben establecerse sistemas de separación de equipos y confidencialidad ("chinese walls") para asegurar que la información se use exclusivamente para sus fines propios y no pueda ser usada para coordinar una posible estrategia anticompetitiva.

¿Qué debo hacer si...?

¿Qué debo hacer si soy colaborador de Phryma, y recibo información sobre los detalles de lanzamiento de un medicamento y estrategias de precios de mi cliente que es también competencia de una de las empresas del Grupo Portugal?

Si recibes información confidencial sensible de la competencia, deberás comunicarlo inmediatamente al Oficial de Cumplimiento y al área legal del Grupo; y, en coordinación con ellos responder la comunicación indicando que el Grupo cuenta con un Programa de Cumplimiento de Libre Competencia y tienen como política tolerancia cero a acuerdos que resulten en prácticas anticompetitivas.

Recuerda que no debes utilizar la información en beneficio propio o de la empresa para obtener ventajas competitivas injustas.

¿Qué fuentes debe evitarse?:

- Información recibida directamente de los competidores, sus funcionarios o empleados fuera del contexto de un acuerdo de colaboración empresarial.
- Debe evitarse solicitar o recibir toda información que facilite una coordinación de precios, condiciones de comercialización o en general de estrategia competitiva; o incluso que reduzca la incertidumbre de la estrategia competitiva de manera tal que derive en un comportamiento uniforme.
- Información recibida de terceros, pero en violación de una regla legal, contractual o ética contraída frente a los competidores, sus funcionarios o empleados.
- Aquí un estándar útil a transmitir dentro de Portugal es el siguiente: "no solicitemos ni recibamos información que no nos gustaría que nuestras contrapartes compartan con la competencia".

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 13/25
	Versión: 1	

Ejemplo: en algún concurso privado un competidor puede haber presentado una oferta confidencial. No es correcto pedir una copia de la oferta o siquiera "una foto por WhatsApp nomás".

8.6 Participación en gremios y eventos de la Industria

Los colaboradores del Grupo tendrán en consideración los siguientes lineamientos para la participación de colaboradores en asociaciones, seminarios y eventos de la industria, que pueden ser percibidos como foros en los que podrían realizarse prácticas que obstruyan la libre competencia. Debido a ello, los colaboradores del Grupo que asistan a dichas reuniones son responsables de la información que comparten y reciben. Para participar en reuniones de esta naturaleza, el colaborador debe:

- Solicitar la agenda a tratar en dicha reunión.
- Evitar tratar temas o acordar acciones con los competidores (escritos o no) en relación con:
 - Cartera de clientes.
 - Precios pasados, vigentes o futuros.
 - Estrategias comerciales.
 - Condiciones comerciales.
 - Presupuestos de productos, entre otros.
- Evitar compartir información relevante (toda aquella información estratégica de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado), aunque esta se le solicite.
- Solo utilizar la información provista por gremios o por terceros a nombre de ellos cuando esta se refiera a:
 - Datos agregados de la industria o análisis de estos.
 - Se refiera a información histórica o desactualizada, presentada como promedios o rangos, sin identificar a ninguno de los asociados.
 - Cualquier información de dominio público.
- No solicitar información provista por los gremios que involucre información comercial sensible de los asociados y, en caso de recibirla, no utilizarla y reportarlo al **Oficial de Cumplimiento** y al **área Legal**.
- Cuando se asista a una reunión con gremios, tomar notas personales de los temas tratados, participantes y guardar la copia de las actas levantadas. Es responsabilidad de quien asista a estas reuniones, conservar los documentos. Dicha información deberá ser entregada al **Oficial de Cumplimiento** cuando este lo solicite.
- Luego de realizada la reunión, se debe notificar al **Oficial de Cumplimiento**, informar sobre la asistencia a la reunión y dejar constancia fehaciente vía correo electrónico de las actas y documentos utilizados en dicha reunión.

En caso los temas que se toquen en actividades de esta índole se desvíen de la agenda programada, por ejemplo, materias consideradas sensibles y/o se detecten acciones que podrían perjudicar la libre competencia, los asistentes del Grupo deben retirarse de la reunión o conversación, dejando constancia en el acta, de ser necesario, del motivo de la finalización de su participación. Dicha situación deberá ser notificada vía correo de inmediato al **Oficial de Cumplimiento**.

Asimismo, cualquier envío de información de Portugal a gremios o alguna organización directa o indirectamente relacionada a los negocios del Grupo (con relación a precios, términos de venta, márgenes, volúmenes de venta, clientes, entre otros), debe ser previamente consultada y aprobada por el **Oficial de Cumplimiento** y por el área Legal del Grupo. Es responsabilidad de las personas que

asistan a estas reuniones firmar un Acuerdo de Confidencialidad de forma previa al inicio de intercambio de documentos y/o información sensible.

Si se notara que el gremio u organización, o alguno de sus representantes ha incurrido en un acto contrario a la libre competencia, o incluso en un acto que podría ser percibido como contrario a la libre competencia; solicitará inmediatamente la correspondiente precisión, deslinde o acción correctiva. En ese sentido, deberá desvincularse temporalmente de la organización mientras se adopten acciones correctivas, así como la desvinculación definitiva en caso estas no sean efectuadas.

¿Qué debo hacer si...?

¿Qué debo hacer si en un evento de la industria se discuten temas contrarios a la normativa de libre competencia (acordar precios de licitaciones, costos, zonas geográficas)?

Deberías retirarte y dejar constancia de en un acta que te has retirado por discusiones contrarias a la normativa de libre competencia e informar al Oficial de Cumplimiento sobre los hechos.

8.7 Licitaciones con el Estado o concursos públicos

La actuación del Grupo y sus trabajadores al momento de presentar cotizaciones, propuestas u ofertas y participar en procesos de selección, licitaciones o concursos públicos, deberá realizarse acorde con las siguientes directrices:

- Se deberá evitar cualquier tipo de acuerdo o pacto con competidores por el cual se oferte un mismo precio de venta de bienes o servicios, o se establezcan precios mínimos o fórmulas de cálculo.
- En esa línea, se encuentra prohibido acordar sobre valores referenciales o repartirse el monto obtenido a raíz de la adjudicación de la buena pro.
- No está permitido el reparto de mercados en función a zonas geográficas, tipo de clientes, bienes o servicios, montos involucrados, entre otros.
- Resulta una infracción a las normas de libre competencia, pactar sobre posibles abstenciones como mecanismo de presión para que la entidad eleve el valor referencial o modifique requisitos o condiciones no deseadas por los postores, o con la finalidad de tomar turnos en la obtención de la buena pro.
- Constituye una infracción, presentar ofertas con la finalidad de favorecer a un postor determinado, ya sea elevando los montos a ser ofertados o buscando ser descalificados.
- No se podrá realizar algún tipo de entendimiento o pacto, por el cual se acuerde subcontratar a aquellos postores que no ganaron el concurso, el pago de facturas a los oferentes que no ganaron o no participaron del concurso por otro tipo de servicios o, desarrollar negocios junto a un postor que no obtuvo la buena pro, con el fin de que perciba ganancias, primas o bonificaciones especiales.
- En caso de celebración de un contrato asociativo, analizar las implicancias de su celebración, toda vez que la autoridad observará con mayor detalle aquellos consorcios formados en mercados en los que existen pocos competidores o cuando es conformado por empresas que tienen una alta participación en el mercado con capacidad de ofrecer de forma independiente el objeto materia de la contratación. Es por esta razón que resulta necesario documentar que hubo una motivación legítima de complementariedad entre los potenciales postores.

En ese sentido, se encuentra prohibido durante y post- proceso de selección:

- Presentar cotizaciones habiendo acordado previamente el valor referencial con un competidor.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 15/25
	Versión: 1	

- Coordinar la abstención de cotizaciones con la finalidad de que, ante la aparente falta de interesados, la entidad fije un valor referencial elevado y atractivo, o cancele el procedimiento de selección y opte por un mecanismo de selección o contratación más conveniente a los intereses de los potenciales postores (por ejemplo, la contratación directa).
- Acordar la no presentación de ofertas o la presentación de ofertas destinadas a ser desestimadas.
- Presentar consultas u observaciones en formatos idénticos y similares de competidores o, destinados a favorecer a un competidor.
- Formar un consorcio, luego de la etapa de precalificación, con la finalidad de evitar la competencia y repartirse las ganancias del proceso de selección.
- Acordar estructuras o estimaciones de costos con competidores.
- Presentar el mismo plantel profesional en un mismo proceso de selección con otros competidores, cuando en el mercado laboral no existe escasez de profesionales. La autoridad también podrá ver como un indicio de una posible práctica anticompetitiva, la coincidencia sin justificación de la presentación de la misma infraestructura, almacén u otros aspectos comerciales.
- Incrementar o reducir sin justificación la oferta a ser presentada en comparación con procedimientos de selección previos o cercanos en el tiempo.
- Desistirse del concurso habiendo presentado una oferta, sin justificación alguna.
- Coordinar con competidores la obtención de registros sanitarios de determinado producto con la finalidad de concertar en procesos de licitación con el estado.

8.8 Lineamientos relacionados con conductas anticompetitivas en ámbito laboral

El Grupo está comprometido con el respeto hacia las prácticas remunerativas de sus colaboradores, por lo que, en concordancia con las leyes de libre competencia en el ámbito laboral, el Grupo no realizará lo siguiente:

- Solicitar a los postulantes o colaboradores, información sensible sobre empresas competidoras en las que hubieran laborado anteriormente, en particular a aquellos que postulan a cargos vinculados con la determinación de los precios y otras estrategias competitivas de la empresa.
- Celebrar, promover o ejecutar acuerdos de no contratar, no solicitar o no contactar trabajadores de otras empresas.
- Coordinar políticas remunerativas (acuerdos de fijación de sueldos o condiciones laborales) que consiste en pactos entre dos o más empresas (clientes, proveedores, competidores, etc.) para acordar de forma conjunta la fijación o eliminación de remuneraciones u otras condiciones laborales de sus trabajadores, sea imponiendo un monto específico de remuneraciones o aceptando no superar determinados rangos.

8.9 Cooperación con la Autoridad

El Grupo está obligado a cooperar con las autoridades encargadas de velar por la libre competencia en caso de investigaciones, siguiendo los protocolos internos de atención a las autoridades. Para ello, es necesario que ante cualquier solicitud realizada por las autoridades en materia de libre competencia y/o organismos reguladores, se notifique al **Oficial de Cumplimiento**, al **área Legal** y a la **Gerencia General**.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 16/25
	Versión: 1	

Las investigaciones y requerimientos realizados por las autoridades deberán ser informadas al **Oficial de Cumplimiento**, al **área Legal** y a la **Gerencia General**, quienes designarán a las personas responsables de la coordinación, entrega y sustentación de la información o documentación entregada.

Algunas recomendaciones, en caso hubiera que afrontar una inspección por Indecopi:

1. Al inicio de la fiscalización, se puede requerir a la autoridad esperar por la presencia de un abogado, comuníquese inmediatamente con el **Oficial de Cumplimiento** y el **área Legal** del Grupo.
2. El Grupo debe facilitar el acceso de los inspectores a las oficinas, computadoras y demás fuentes de información que los funcionarios del Indecopi consideren relevantes para la investigación, brindar la información requerida (contraseñas, rutas).
3. Es recomendable solicitar por escrito la confidencialidad de la información recabada durante la inspección.

No colaborar con la autoridad durante una inspección y realizar acciones que dificulten su labor se considera una infracción que puede resultar en multas significativas. Además, estas conductas son incompatibles con las Políticas del Grupo, por lo tanto, se insta a los empleados a brindar total colaboración en tales situaciones.

8.10 Confidencialidad de la información comercial

Los colaboradores del Grupo deben proteger la confidencialidad de la información comercial del mismo. Esto incluye precios, descuentos, condiciones comerciales, proyecciones, estrategias, secreto comercial y empresarial, información de clientes y proveedores, y comunicaciones relacionadas que se divulguen a través de cualquier medio. Para ello, se deben tomar en cuenta los siguientes lineamientos:

- Está prohibida la entrega o intercambio de información comercial sensible del Grupo a actuales o potenciales competidores, proveedores o clientes, ya que podría ser utilizada para alterar el comportamiento normal del mercado.
- Está prohibido compartir con terceros que no formen parte del Grupo, la estrategia comercial y temas relacionados a los precios, costos, secretos comerciales, los términos de contratación, entre otros.
- Toda información recopilada del mercado debe provenir de fuentes públicas de buena reputación o terceros especializados, se debe registrar el origen de toda la información recibida, y comprobar la aplicación de las restricciones de confidencialidad de los datos.
- En el caso de obtener información que no ha sido solicitada expresamente por el Grupo, se deberá notificar al **Oficial de Cumplimiento** y al **área Legal** de manera inmediata. En ninguna circunstancia se podrá emplear o compartir dicha información con otros, ya sea dentro del Grupo o externo.
- En caso algún área del Grupo detecte información comercial sensible obtenida a partir del trato con algún competidor, proveedor, y/o cliente que pudiera ser inapropiadamente utilizada en perjuicio del Grupo, deberá ser comunicada al Oficial de Cumplimiento.
- La información relevante que publique el Grupo a través de distintos canales de comunicación deberá respetar las normas de defensa de la libre competencia; en caso de duda respecto de la información a publicar, ésta debe ser evaluada previamente por el **Oficial de Cumplimiento** y al **área Legal**.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 17/25
	Versión: 1	

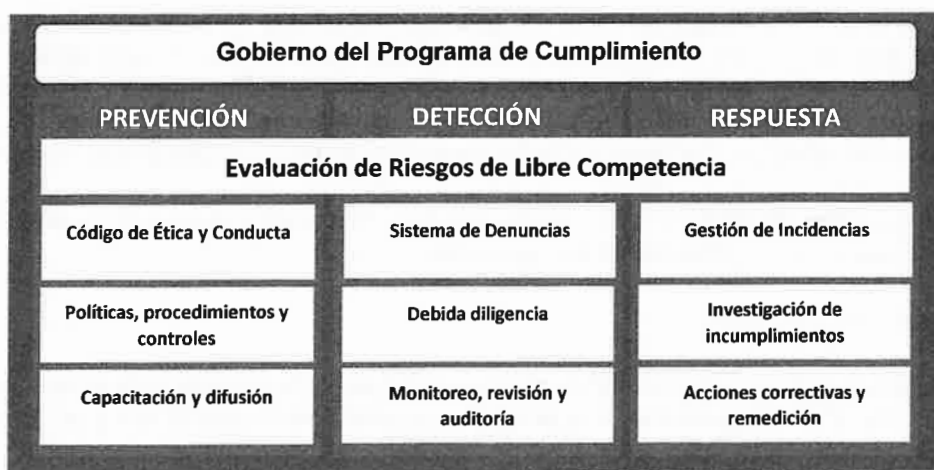
8.11 Lineamientos de comunicación

La concordancia entre lo divulgado en el Manual y las comunicaciones del día a día son esenciales para lograr el cumplimiento del Programa.

Expresiones que debemos evitar	Comunicación alineada al Programa de Libre Competencia
Les vamos a dejar de vender si no compran este otro producto.	Si, adicionalmente, compran este otro producto se les hará un descuento/ promoción.
Mañana la empresa X (competidora) subirá su precio	Basándonos en las razones del mercado (recopilación de información), estimo que la empresa X (competidora) subirá su precio.
He visto la lista de precio del producto de la competencia, por lo que cambiemos nuestro precio a ...	Basándonos en el monitoreo de precios y para lograr nuestra estrategia comercial, considero que se debe cambiar nuestro precio a...
Si le vendes el insumo a mi competidor, te dejo de comprar	Si me vendes el insumo en mayor volumen, te ofrezco... (mejores precios o condiciones contractuales)
El distribuidor no está respetando el precio acordado	El distribuidor no ha seguido el precio de preventa sugerido
Conversé con el cliente Z para que quite la promoción de nuestro producto, para no desencajar con el mercado	Le expliqué al cliente Z que esa promoción puede perjudicarnos, pues (explicar motivos; por ejemplo: no está dentro de nuestra estrategia comercial y de marketing, deficiencias en el abastecimiento)

9. COMPONENTES DEL PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO DE LIBRE COMPETENCIA

Se presentan los componentes del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia, los cuales serán desarrollados en las siguientes secciones:



9.1 Gobierno del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia

El Directorio, máximo órgano de gobierno del Grupo, tiene la responsabilidad de designar al **Oficial de Cumplimiento**, encargado de velar por la aplicación, ejecución, cumplimiento y mejora continua del Programa. Para tal efecto, su designación, sus funciones y atribuciones deben garantizar su autonomía

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 18/25
	Versión: 1	

en el cumplimiento de sus responsabilidades, orientadas a asegurar el Programa de Cumplimiento, sus políticas y objetivos previamente establecidos.

El **Oficial de Cumplimiento** tiene la responsabilidad de: implementar y gestionar el Programa mediante el fortalecimiento de la cultura ética del Grupo, el diseño y supervisión de controles preventivos y detectivos para la mitigación de riesgos de libre competencia; y la propuesta y seguimiento de medidas de respuesta frente a eventos irregulares detectados en el Grupo.

9.2 Evaluación de riesgos de Libre Competencia

El Grupo ha diseñado e implementado el Programa de Cumplimiento de Libre Competencia en base al resultado de la evaluación de su perfil de riesgo, para lo cual ha realizado las actividades de acuerdo con la metodología descrita en el "Metodología de Evaluación de Riesgos de Libre Competencia", la cual se lleva a cabo como mínimo cada dos años o cada vez que exista un cambio importante en el Grupo (nueva línea de negocio, nuevo servicio, nuevas zonas geográficas, otros).

9.3 Mecanismos de Prevención

9.3.1 Código de Ética Corporativo

El Grupo cuenta con un Código de Ética y Conducta; en el que se ha definido el marco de integridad y ética, y se expresa el comportamiento esperado en el ejercicio de las funciones de los colaboradores y socios comerciales. Todos los colaboradores han recibido un código de ética y conducta desde su ingreso.

Adicionalmente, podrán consultarlo en el siguiente enlace: <https://www.laboratoriosportugal.com/>.

9.3.2 Procedimientos, Políticas y Controles Específicos

El Grupo cuenta con una Política de Libre Competencia establecida en el Código de Ética y Conducta, un Manual de Libre Competencia; y otras políticas relacionadas con el Programa de Cumplimiento de Libre Competencia, donde expresa su compromiso con la prevención, detección y respuesta frente a actos relacionados con los riesgos de conductas anticompetitivas. Asimismo, en el presente Manual se incluyen los lineamientos generales y específicos del mencionado Programa.

En caso de tener dudas respecto a la aplicación de los documentos mencionados, los colaboradores pueden elevar sus consultas al **Oficial de Cumplimiento**.

9.3.3 Capacitación y Difusión

Las capacitaciones y difusión del presente Manual y del Programa de Cumplimiento se realizarán de manera periódica, con base en el nivel de riesgo y segmentada por audiencia, con el objetivo de que los colaboradores desarrollen sus labores y funciones teniendo claridad y conociendo sus obligaciones acerca de lo que se encuentra permitido por la normativa de libre competencia y respetando cada uno de los lineamientos establecidos por el Grupo.

Las capacitaciones en materia de Libre Competencia pueden ser lideradas por el **Oficial de Cumplimiento**, quien se encuentra facultado para evaluar de ser el caso, la pertinencia de apoyarse en la labor de un externo. Es obligación de los colaboradores participar y colaborar de forma activa

con las actividades, dentro de ellas, la capacitación, a fin de que el **Oficial de Cumplimiento** pueda certificar y evaluar el resultado de la evaluación de cada colaborador en la Capacitación impartida.

Se realizará una capacitación de forma anual y obligatoria, para que los colaboradores tengan conocimiento del tipo de información que puede ser compartida en el desarrollo de sus labores.

En coordinación con el área de Cumplimiento, se difundirán permanentemente mensajes vinculados al presente Manual y sobre normativa de libre competencia, a través de correos institucionales, mensajes en intranet, materiales informativos como folletos, boletines electrónicos, entre otros medios que permitan su difusión. El **Oficial de Cumplimiento** tiene la facultad de determinar los mecanismos idóneos a fin de dar a conocer lo regulado en la normativa vigente en materia de Libre Competencia.

9.4 Mecanismos de Detección

9.4.1 Sistema Confidencial de Denuncias – Sistema de Alerta

El Grupo pone a disposición de sus colaboradores la Línea Ética lineadeetica@eticaportugal.com para fomentar y facilitar la comunicación de casos o hechos relacionados a incumplimientos al presente Manual, al Programa de Cumplimiento o a la normativa interna en general. Dichas comunicaciones podrán ser realizadas de manera anónima a través de todos los canales disponibles: vía correo electrónico y reporte telefónico.

Los reportes serán recibidos, evaluados, y respondidos en las primeras 24 horas por el Área de Auditoría Interna Corporativo; asimismo, se encargará de evaluar las acciones correspondientes para corregir y remediar las situaciones de incumplimiento que se susciten dentro de la organización.

En caso de incumplimientos o indicios de ello, las instancias correspondientes, en base al nivel de gravedad del reporte del **Director de Auditoría Interna Corporativo**, determinarán la relevancia de este para presentarlo al Comité de Auditoría Interna y/o al Comité de Integridad y Cumplimiento Corporativo, con el fin de esclarecer las situaciones que pudiesen surgir y aplicar las medidas de remediación necesarias.

9.4.2 Detección de conductas anticompetitivas cometidas por otros agentes en el mercado

Debido al conocimiento y capacitación que tengan los colaboradores en materia de libre competencia, los mismos pueden encontrarse en la posición de detectar conductas anticompetitivas cometidas por otros agentes del mercado o de identificar posibles indicios de que otros agentes económicos como competidores, proveedores o clientes puedan estar contraviniendo la normativa de libre competencia. El colaborador deberá comunicar al **Oficial de Cumplimiento** de lo ocurrido, de modo que se inicie la investigación correspondiente.

En este supuesto, el Grupo podría informar a la Secretaría Técnica de la Comisión de Defensa de la Libre Competencia del Indecopi los posibles indicios de conductas anticompetitivas o, de ser el caso, presentar una denuncia al haber sido perjudicados por otros agentes.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 20/25
	Versión: 1	

9.4.3 Debida diligencia

Como parte de la mitigación de riesgos de conductas anticompetitivas, se han establecido controles, como la debida diligencia a cargo del **Oficial de Cumplimiento** que permite evaluar con mayor profundidad, el alcance, la escala y la naturaleza de los riesgos inherentes o residuales identificados frente a los grupos de interés. Esta permite contar con un control de prevención y detección de riesgos de conductas anticompetitivas en la toma de decisiones sobre la conveniencia de posponer, continuar suspender o revisar las operaciones, proyectos, actividades, las relaciones con los socios comerciales o colaboradores del Grupo.

9.4.4 Monitoreo y Auditoría del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia

El Grupo cuenta con controles para prevenir, detectar y responder ante potenciales incumplimientos de la normativa de Libre Competencia.

Periódicamente se monitorea y revisa el desempeño del Programa a través del **Oficial de Cumplimiento**, y el área de Auditoría Interna.

El **Oficial de Cumplimiento** cuenta con un Plan de Monitoreo del Programa, que tiene como finalidad evaluar el desempeño del Programa desde un enfoque preventivo. Estos resultados son reportados de manera semestral al **Oficial de Cumplimiento Corporativo** y de manera anual al Comité de Integridad y Cumplimiento

Adicionalmente, se refuerza las actividades de monitoreo a través de auditorías internas. El **Oficial de Cumplimiento** tiene la facultad de determinar si es necesario solicitar una auditoría externa.

Para estas actividades, la Alta Dirección facilitará el acceso a la información que requieran (contratos comerciales con clientes, correos electrónicos del personal de áreas que tengan contacto con proveedores o clientes, entre otros).

9.5 Mecanismos de Respuesta

9.5.1 Gestión de Incidencias e Investigación

El Grupo ha implementado un canal de denuncia para facilitar el reporte de denuncias de potenciales irregularidades e incumplimientos lineadeetica@eticaportugal.com. Asimismo, cuenta con actividades específicas respecto a su captura, filtro, investigación y respuesta ejecutadas por las instancias correspondientes.

En ese sentido, las actividades de investigación están establecidas para asegurar que las denuncias sean evaluadas e investigadas de manera objetiva por las instancias correspondientes dependiendo del reporte, manteniendo la discreción y confidencialidad sobre la identidad del denunciante y del involucrado en la denuncia, a fin de evitar represalias contra el primero o un daño indebido a la imagen del segundo.

9.5.2 Acciones correctivas

De evidenciar algún incumplimiento a este Manual u otras políticas relacionadas con el Programa de Cumplimiento, el Grupo ejecutará las medidas correctivas y de remediación correspondientes

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 21/25
	Versión: 1	

determinadas por **Oficial de Cumplimiento** y estipulada en el Reglamento Interno de Trabajo del Grupo, después de un proceso de investigación y análisis de los hechos por parte del Oficial de Cumplimiento, de la mano con el área de Auditoría Interna Corporativo.

El incumplimiento del presente Manual podría traer como consecuencia sanciones legales tanto para el Grupo como para las personas que hayan participado de la conducta infractora en su calidad de representantes de este.

9.6 Comunicación y reporte del Programa

Para asegurar el acceso, entendimiento y difusión de la postura de integridad y ética del Grupo, el Programa de Cumplimiento de Libre Competencia cuenta con un Plan de Capacitación y Difusión a los colaboradores y socios comerciales sensibles. Conforme a lo establecido en la sección de Capacitación y Difusión del presente Manual.

Por otro lado, el reporte del Programa está a cargo del **Oficial de Cumplimiento** quien reportará al **Oficial de Cumplimiento Corporativo** de SANFER y a la **Gerencia General** sobre la debida implementación y efectividad del Programa de Cumplimiento con la frecuencia establecida.

El personal en conformidad de la recepción y comprensión del presente manual de libre competencia deberá completar y firmar el compromiso de cumplimiento del manual de libre competencia **FOR/PLC-001 PS** (Ver Anexo 1).

10. ASESORÍA

El Grupo brinda toda la asesoría necesaria a través del **Oficial de Cumplimiento** ante las dudas o consultas que puedan tener los colaboradores respecto del Programa de Cumplimiento de Libre Competencia. Asimismo, el **Oficial de Cumplimiento** podrá implementar determinadas acciones complementarias que estimulen a los colaboradores a reportar conductas riesgosas o prohibidas y a promover el cumplimiento de los lineamientos establecidos en el presente Manual, las cuales podrían incluir reconocimientos a la proactividad, indicadores de cumplimiento, entre otros.

En caso se implemente alguna de las acciones complementarias señaladas en el párrafo anterior, el **Oficial de Cumplimiento** tendrá en cuenta los siguientes criterios: (i) participación en capacitaciones voluntarias; (ii) calificaciones en evaluaciones; y, (iii) la frecuencia en la utilización de la línea de consultas (para reportar situaciones de riesgo, consultas u otro aspecto relacionado al programa de cumplimiento).

11. ACTUALIZACIÓN

Este Manual deberá ser revisado de manera permanentemente a partir de su vigencia, proponiendo los cambios correspondientes, tanto de forma como de fondo, que sean necesarios a medida que se modifique la legislación de libre competencia, los precedentes emitidos por las autoridades, o alguna modificación en las actividades del Grupo.

12. DISTRIBUCIÓN

- Laboratorios Portugal S.R.L.
- Cifarma S.A.C.
- Logística AQP S.A.C.
- Distribuidora Droguería Phryma S.A.C.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 22/25
	Versión: 1	

- Ansolat S.A.C.
- Inversiones PS Holding S.A.
- Inversiones PS Brands S.A.

13. HISTORIAL DE CAMBIOS

VERSION	FECHA	RESUMEN DEL CAMBIO CON RESPECTO A LA VERSIÓN ANTERIOR
1	2023-09-01	Documento nuevo.

14. ANEXOS

- Anexo 1: Compromiso de cumplimiento del Manual de Libre Competencia
- Anexo 2: Señales de Alerta de Conductas Anticompetitivas

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 23/25
	Versión: 1	

Anexo 1

Compromiso de cumplimiento del Manual de Libre Competencia

Nombre completo _____

Cargo _____

Yo (nombre) con DNI No. (_____) me comprometo a cumplir los lineamientos definidos en el Manual de Libre Competencia del Grupo.

Yo (nombre) con identificación No. (_____) soy consciente de que, en caso de incumplimiento con dicho Manual de Libre Competencia, puedo enfrentar una responsabilidad disciplinaria, financiera, penal o civil en la legislación del país donde me encuentro, incluyendo el despido con justa causa.

Firma _____

Nombre _____

DNI _____

Fecha _____

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 24/25
	Versión: 1	

Anexo 2

Señales de Alerta de Conductas Anticompetitivas

La presente guía establece un listado de señales de alerta de conductas anticompetitivas que las empresas del Grupo Portugal deberán tener en cuenta en sus operaciones. Este listado no puede cubrir todos los hechos o circunstancias en las que un empleado puede identificar una señal de alerta de conductas anticompetitivas, por lo que se recomienda y se espera que en caso de dudas se comunique con el Oficial de Cumplimiento o Gerencia Legal para su consulta.

Señales de alerta en relación con los competidores de las empresas

- Que los colaboradores de la competencia soliciten tener una reunión sin un motivo propio del negocio.
- Que los colaboradores de la competencia soliciten, de manera verbal o por escrito, la no contratación de colaboradores.
- Que colaboradores de la competencia soliciten discutir o realizar preguntas sobre la metodología de precios de la empresa.
- Que colaboradores de la competencia, en una reunión de la industria (por ejemplo, gremios o asociaciones), mencionen o pregunten sobre información sensible como precios, estrategias comerciales, otros.
- Que los colaboradores de la competencia envíen comunicaciones electrónicas con información sensible de su empresa (listado de precios, estrategias comerciales, niveles de venta, listado de descuentos, otros) a los colaboradores de las empresas del grupo sin un motivo válido (por ejemplo, coordinación de servicio de maquila).
- Que los colaboradores de la competencia soliciten "ordenar el mercado" a través de la asignación de territorios para ofrecer los bienes / servicios que brindan las empresas del Grupo.
- Que se coordine con los colaboradores de la competencia prácticas para restringir el acceso al mercado de nuevos competidores.
- Coordinar con otros competidores no contratar a un cliente o proveedor con el fin de impedir que dicho cliente o proveedor realice negocios en el mercado.
- Coordinar, en cualquier forma, la presentación de propuestas en licitaciones públicas o privadas.
- Acuerdos con competidores para realizar de manera conjunta investigaciones de mercado o desarrollos, fabricaciones, ventas, distribución u otros.

Señales de alerta en relación con los clientes de las empresas

- Que se establezcan diferentes condiciones de venta a clientes similares sin justificación razonable.
- Que se niegue brindar un servicio o un producto a un cliente.
- Que se supedita la venta de un producto a la compra de otro producto.
- Vender productos por debajo del costo con el objetivo o con el efecto de eliminar a un competidor del mercado.

Señales de alerta en relación con proveedores / distribuidores de las empresas

- Que se fijen precios de reventa a distribuidores.

MANUAL DE LIBRE COMPETENCIA	Código: M/PLC-001 PS	Página 25/25
	Versión: 1	

- Que se imponga a los distribuidores que se adhieran a los precios de reventa sugeridos o coordinar política de precios o condiciones comerciales con el distribuidor.
- Que se reciban regalos, atenciones, viajes o algún tipo de beneficio que pueda influir sobre la decisión de contratación de proveedores.
- El acceder a coordinar, gestionar, solicitar o recibir cualquier tipo de comunicación sobre información sensible (precios, condiciones comerciales, etc.) con los proveedores / distribuidores.
- En caso de tener posición dominante, que un colaborador solicite a un proveedor que no atienda a un competidor sin razones justificables.

Señales de alerta en relación con colaboradores de las empresas

- Que colaboradores de la empresa acuerden con otros colaboradores de otras empresas la no contratación de colaboradores.
- Que existan coordinaciones entre colaboradores de empresas para fijar salarios o condiciones remunerativas.
- Colaboradores tengan interés en reunirse con competidores fuera de las oficinas de la compañía y sin sustento válido.
- El actuar evasivo de un colaborador del Grupo cuando se le pregunta sobre sus interacciones con empleados de empresas de la competencia.
- Que los colaboradores del área de maquila compartan información sensible de competidores que son también clientes con el área comercial de las empresas del Grupo con la finalidad de realizar una práctica anticompetitiva.

