

# ***Política en Leyes Comerciales Globales***

*(Proyecto de Transparencia Corporativa)*

## ÍNDICE

<b>APROBACIONES .....</b>	<b>3</b>
<b>CONTROL DE CAMBIOS .....</b>	<b>3</b>
<b>OBJETIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>ALCANCE .....</b>	<b>4</b>
<b>A QUIÉN VA DIRIGIDA.....</b>	<b>4</b>
<b>CONSIDERACIONES GENERALES .....</b>	<b>4</b>
<b>POLÍTICA.....</b>	<b>5</b>
<b>GLOSARIO.....</b>	<b>6</b>

**APROBACIONES**

<i>Áreas Involucradas</i>	<i>Fecha de Aprobación</i>
Legal	18.10.21
Finanzas Corporativas	18.10.21

**CONTROL DE CAMBIOS**

<i>Cambio originado</i>	<i>Versión y Fecha</i>

## **OBJETIVO**

La presente política en materia de Leyes Comerciales Globales establece e informa los procedimientos y principios utilizados por el GRUPO FARMA para dirigir su actuación frente a terceros, con los cuales se mantiene relación en la Industria Farmacéutica.

El GRUPO FARMA se compromete a cumplir con lo establecido en la presente política y conforme a las legislaciones vigentes sobre Comercio Internacional, que le sean aplicables.

## **ALCANCE**

Lo establecido en la presente política será de aplicación obligatoria en el tratamiento de las relaciones con otras personas naturales o jurídicas, así como también con clientes, proveedores y demás participantes de los procesos de comercialización.

## **A QUIÉN VA DIRIGIDA**

Esta política está dirigida a los colaboradores de GRUPO FARMA cuya responsabilidad involucre actuar en nombre de la organización, en las relaciones con otras empresas o personas de interés, tales como: clientes, proveedores, accionistas, inversionistas, aliados, contratistas, subcontratistas, y en general, a todos aquellos con quienes directa o indirectamente se establezca alguna interacción contractual o de cooperación, en la búsqueda de mantener relaciones comerciales transparentes, responsables, sustentables y con iguales estándares de calidad.

## **CONSIDERACIONES GENERALES**

La aplicación de las Leyes Comerciales Globales por parte de GRUPO FARMA frente a las distintas personas que interactúan con la organización, es de vital importancia, por cuanto el comportamiento ético debe prevalecer en todos los niveles de la organización.

Todos los colaboradores de GRUPO FARMA deben garantizar el cumplimiento y aplicación de la presente Política de Leyes Comerciales Globales, instrumentando y aplicando las normativas vigentes donde opere, en consonancia con los principios organizacionales de GRUPO FARMA y las Políticas de Manufactura y Cadena de Suministros

## **POLÍTICA**

Para el cumplimiento de la misión y visión, el GRUPO FARMA se relaciona con otros actores que participan en las actividades industriales, manufactureras, comerciales y financieras, de conformidad con lo establecido en la presente política y en las normas internas o de legislación vigentes. Igualmente, en el desarrollo de esas relaciones se aplicará la política de transparencia y cuestionamiento, para garantizar interacciones transparentes, responsables, éticas y socialmente beneficiosas.

Los colaboradores de GRUPO FARMA que actúen en representación de la organización deberán tener en cuenta lo siguiente:

- Las negociaciones comerciales por parte de GRUPO FARMA deberán realizarse teniendo en cuenta los principios y las reglas comerciales internacionales establecidas en las diferentes normativas vigentes.
- La materialización de esas negociaciones comerciales deberá hacerse por medios transparentes y legales.
- Las negociaciones comerciales deberán cumplir con los principios organizacionales de GRUPO FARMA, resumidos en integridad, transparencia y cero tolerancia ante actos que contraríen dichos principios.
- Las negociaciones comerciales en nombre de GRUPO FARMA siempre se realizarán con ética, claridad y compromiso, para el logro de los objetivos definidos por la organización.
- Los procesos de negociaciones comerciales deberán adaptarse a los cambios que se presenten en la industria, con el fin de mantenerse competitivos en el mercado, pero sin descuidar su fidelidad a los valores de la organización.
- La actualización de los registros e información de los terceros con los que se realizan negociaciones comerciales y con quienes se mantienen relaciones comerciales, es un deber de los colaboradores de GRUPO FARMA, así como también lo es la protección de esa información, para que no sea usada de la forma incorrecta.
- Al momento de tomar una decisión comercial en nombre de GRUPO FARMA el colaborador deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- Los Valores y objetivos de la organización.
  - Las regulaciones, normas y tratados internacionales aplicables a la negociación.
  - Herramientas para evaluar, controlar y administrar los riesgos de la decisión.
  - El efecto que esa decisión comercial pueda generar en los consumidores y pacientes, en la organización y en nosotros mismos.
- 
- El intercambio de información o las interacciones que se realicen durante las negociaciones comerciales deberán ser oportunos, precisos y consistentes con los valores de GRUPO FARMA, así como cumplir con los procedimientos de aprobación establecidos en la organización.
  - Se deberá velar por el exhaustivo registro y documentación de las negociaciones comerciales realizadas, para lograr que cada operación comercial sea rastreable, responsable e inspeccionada sin dificultades.
  - Los colaboradores de GRUPO FARMA divulgarán la información de las negociaciones comerciales cuando las autoridades así lo requieran, a través de los mecanismos legalmente existentes, para dar cumplimiento a normas laborales y tributarias, atender requerimientos administrativos y judiciales.

## GLOSARIO

**Colaborador:** Término utilizado para referirse al trabajador de GRUPO FARMA.

**Leyes Comerciales Globales:** Son todas aquellas normas y reglas internacionales aplicables a la actividad comercial entre personas de diferentes países y culturas, incluyendo los INCOTERMS.

**INCOTERMS:** son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de *international commercial terms* (términos internacionales de comercio).

**Materialización:** Consiste en la ejecución de las negociaciones comerciales acordadas entre GRUPO FARMA y las personas de interés.

**Negociaciones Comerciales:** Son aquellos procesos en los cuales GRUPO FARMA interactúa con otra persona natural/jurídica, para dar inicio a una relación comercial.

**Relación Comercial:** es el resultado de la negociación comercial, consistente en el desarrollo de los acuerdos establecidos entre GRUPO FARMA y la otra persona natural o jurídica contratante.