

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	N.º de documento: GLBL- POL-00057
		N.º de revisión: 2
		Fecha de entrada en vigor: 27/Apr/2021
Cargo: Política de Competencia Leal y Antimonopolio		

FINALIDAD

Charles River Laboratories International, Inc. y sus subsidiarias (en conjunto, la “Compañía”, “Charles River” o “nosotros”) cumplen con las normas de competencia y prácticas comerciales justas. Tenemos por política, y sin excepción, cumplir con todas las leyes y reglamentaciones aplicables en el desarrollo de nuestros negocios. Se espera que todos los empleados, ejecutivos y directores de la Compañía (en conjunto, los “Representantes”) acaten esta política. Al realizar operaciones comerciales de la Compañía, los Representantes deben evitar cualquier actividad que viole las leyes o reglamentaciones de competencia y antimonopolio de cualquier país o región.

Esta política no aborda leyes locales específicas ni todas las situaciones a las que los Representantes pueden enfrentarse. Esta política tampoco sustituye al asesoramiento jurídico. Consulte con el Departamento Legal Corporativo si tiene alguna pregunta sobre esta política o sobre cómo se aplican las leyes antimonopolio y de competencia a actividades comerciales particulares.

POLÍTICA

Esta política estipula los tipos de actividades que, si se realizan de forma indebida, podrían implicar problemas relacionados con las leyes o reglamentaciones de competencia y antimonopolio. Es importante que nuestras prácticas y actividades comerciales no den la impresión de ser un intento de participar en competencia desleal. Dada la complejidad de las normas antimonopolio y las leyes de competencia, todos los Representantes de la Compañía deben solicitar inmediatamente el asesoramiento del Departamento Legal Corporativo si se encuentran con una situación que consideran que puede violar esas leyes.

Aunque no es una lista completa, los ejemplos mencionados a continuación señalan ciertas acciones que en el pasado se determinó que violaban las normas antimonopolio o las leyes de competencia. En consecuencia, debe ser prudente y consultar al Departamento Legal Corporativo antes de involucrarse en cualquiera de las conductas que se describen a continuación.

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	N.º de documento: GLBL-POL-00057
		N.º de revisión: 2
		Fecha de entrada en vigor: 27/Apr/2021
Cargo: Política de Competencia Leal y Antimonopolio		

Interacciones con la competencia

El mayor potencial de problemas antimonopolio surge de las relaciones con la competencia (es decir, aquellas organizaciones que producen o venden los mismos (o similares) bienes o servicios que Charles River). Cualquier tipo de acuerdo, entendimiento o arreglo entre competidores, ya sea escrito o verbal, formal o informal, expreso o implícito, que limite o afecte a la competencia está sujeto a revisión antimonopolio y, en casos extremos, puede resultar en sanciones penales graves tanto para Charles River como para los Representantes que participen en la conducta ilegal. Los Representantes deben decidir, independientemente de los competidores, todos los aspectos de la competencia, incluidos qué productos se van a producir, en qué cantidades, qué servicios ofrecer, a quiénes se venderán, a qué precios vender, los términos y condiciones de la venta, y las decisiones de contratación y compensación de los empleados. Los competidores reales o potenciales no tienen permitido actuar concertadamente, lo que incluye enviarse señales mutuamente, o hacer acuerdos entre ellos, para corregir, fijar o controlar cualquiera de los aspectos que se acaban de describir, salvo en circunstancias inusuales y con aprobación regulatoria.

Sea prudente cuando interactúe con la competencia

Los Representantes deben ser prudentes en toda interacción formal, informal o social con la competencia, incluidas las reuniones de asociaciones comerciales. Se recomienda que, antes de cualquier interacción planificada con un competidor, los Representantes revisen el tema y la agenda con el Departamento Legal Corporativo. Los participantes en reuniones, llamadas u otras comunicaciones deben asegurarse de que las conversaciones no se desvíen de dicha agenda y deben oponerse a cualquier conversación inapropiada. Si la contraparte insiste en intentar desviarse de los puntos de discusión acordados, los Representantes deben abandonar la reunión y consultar con el Departamento Legal Corporativo.

Proteja la información confidencial desde el punto de vista competitivo

La información confidencial desde el punto de vista competitivo es cualquier información no pública relacionada con los términos o condiciones de venta de una compañía, como tarifas, listas de precios, fórmulas de precios, estrategias de marketing o competitivas, clientes, participaciones de mercado, ganancias, costos e información comercial prospectiva. En determinados contextos, compartir información confidencial desde el punto de vista competitivo, ya sea directamente o a través de un intermediario, podría considerarse ilegal en determinadas jurisdicciones.

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	N.º de documento: GLBL- POL-00057
		N.º de revisión: 2
		Fecha de entrada en vigor: 27/Apr/2021
Cargo: Política de Competencia Leal y Antimonopolio		

Evite acuerdos ilegales con competidores

En una acusación o queja antimonopolio, un acuerdo ilegal se puede probar simplemente si se demuestra que los competidores se reunieron o mantuvieron conversaciones, especialmente si luego tomaron medidas que no tendrían sentido desde el punto de vista económico a menos que se hicieran en conjunto, como aumentos de precios, o si un competidor decidió no ofertar en un contrato contra el otro competidor con el que se reunió. Las condenas penales se pueden basar incluso en evidencias indirectas o circunstanciales de un acuerdo. Por lo tanto, debe tener sumo cuidado y evitar reuniones o comunicaciones con la competencia fuera de una colaboración comercial legítima que se haya analizado antes con el Departamento Legal Corporativo. Si inevitablemente se encuentra en una situación de ese tipo, lo sensato es aclarar que no hablará de nada relacionado con precios u otra información confidencial desde el punto de vista competitivo.

Además, cualquier invitación o intento de arribar a dichos acuerdos, entendimientos o arreglos, aunque no sea exitoso, puede estar sujeto a revisiones antimonopolio. Incluso las conversaciones aparentemente inocentes con empleados o representantes de la competencia pueden ser el fundamento de una acusación de un acuerdo ilegal con ese competidor.

Para evitar cualquier tipo colusión o conducta indebida, o la apariencia de tal, no debemos participar en conversaciones o acuerdos públicos o privados con competidores reales o potenciales sobre los siguientes temas, a menos que se cuente con la aprobación o el permiso formal para hacerlo del Departamento Legal Corporativo y con sujeción al tema anterior relacionado con los competidores que también son clientes:

- políticas de fijación de precios, descuentos, márgenes, reembolsos y otros términos y condiciones de venta;
- prácticas de fijación de precios o tendencias de proveedores, mayoristas, distribuidores o clientes;
- licitaciones, intención de licitar o procedimientos de licitación;
- ganancias proyectadas, márgenes de ganancias, participaciones de mercado o concentraciones de productos o servicios dentro de un mercado identificado;
- costos y proyecciones de costos;
- planes comerciales, de marketing y promocionales, incluidas, por ejemplo, fechas de lanzamiento de productos o servicios, o controles o limitaciones sobre iniciativas de publicidad;
- selección, rechazo o baja de clientes o proveedores;
- decisión de comprar o vender a terceros en particular o no hacerlo;
- actividades de investigación actuales o potenciales;

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	N.º de documento: GLBL- POL-00057
		N.º de revisión: 2
		Fecha de entrada en vigor: 27/Apr/2021
Cargo: Política de Competencia Leal y Antimonopolio		

- condiciones de crédito;
- cargos de flete o regalías;
- contratación y compensación de empleados o prácticas de “rapto” de empleados;
- asignación de territorios de venta, clientes, listas de clientes o el sector de negocios de un cliente en particular;
- evitar hacer negocios con determinadas empresas o clientes (excepto por motivos válidos);
- control de la tasa de producción o abastecimiento en el mercado de cualquier producto o materia prima esencial para la fabricación de cualquier producto; o
- control o intento de controlar o retrasar la producción o abastecimiento en el mercado de cualquier producto comparable, análogo o considerado un producto sustituto con competidores potenciales (es decir, “pagar para retrasar” o disposiciones de “pago compensatorio”).

Medidas a tomar

Si un competidor le pide que celebre un acuerdo ilegal o cuestionable o que comparta información confidencial desde el punto de vista competitivo sobre las prácticas de nuestra Compañía, debe tomar de inmediato las siguientes medidas:

- informe al competidor que (a) dichas conversaciones podrían ser ilegales y tener como consecuencia sanciones penales, que incluyen encarcelación o multas y (b) usted no tocará este tema;
- retírese de la reunión y deje asentada su partida en cualquier acta de la reunión; e
- informe el incidente a su supervisor y al Departamento Legal Corporativo, y redacte una nota detallada para los archivos.

Interacciones con los clientes

Además de las interacciones con la competencia, nuestras interacciones podrían exponer también a la Compañía a riesgos antimonopolio o de leyes de competencia. En consecuencia, es preciso ser prudente y consultar al Departamento Legal Corporativo antes de involucrarse en las siguientes conductas con nuestros clientes o posibles clientes:

- exigir que se compren varios productos diferentes a fin de obtener un descuento (obsérvese que esto es distinto de crear incentivos para que los clientes compren varios productos a precios con

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	N.º de documento: GLBL- POL-00057
		N.º de revisión: 2
		Fecha de entrada en vigor: 27/Apr/2021
Cargo: Política de Competencia Leal y Antimonopolio		

descuento que están por encima de nuestros costos, lo cual es una práctica generalmente aceptable);

- celebrar un acuerdo en el cual limitamos el derecho de un cliente de comprar bienes y servicios a otros en circunstancias en las cuales las compras del cliente y las nuestras representan fracciones sustanciales de los mercados relevantes en general; o
- celebrar acuerdos o entendimientos con distribuidores que fijan los precios que el distribuidor cobrará a sus clientes.

Además, los Representantes nunca deben:

- exigir a un cliente que nos compre a nosotros antes de comprarle al cliente (es decir, trato de reciprocidad);
- exigir a un cliente que compre un producto o servicio menos popular para tener derecho a comprar un producto o servicio más popular (es decir, condicionalidad);
- inducir a los clientes a finalizar, incumplir o infringir contratos con competidores; o
- sobornar a clientes o proveedores para que actúen en favor de nuestros intereses comerciales o perjudiquen a la competencia.

Interacciones con competidores que también son nuestros clientes o proveedores

Hacemos negocios con organizaciones que son nuestra competencia en lo referente a algunos servicios o productos, pero que también son nuestros clientes o proveedores con respecto a esos mismos servicios o productos u otros diferentes. Al interactuar con esas organizaciones es importante distinguir con claridad entre (1) interacciones cliente-proveedor por un lado, donde ciertas conversaciones sobre precios y condiciones son un aspecto necesario de la relación de abastecimiento, y (2) conversaciones competidor-competidor por otro lado, donde dichos intercambios probablemente generen sospecha.

Los Representantes deben evitar dejar que una conversación cliente-proveedor derive en otros temas que involucren a la competencia entre las organizaciones, y deben consultar anticipadamente con el Departamento Legal Corporativo para tomar medidas prudentes a fin de garantizar que la información intercambiada en dichas conversaciones y comunicaciones se transmita únicamente a las personas necesarias y se utilice solo con los fines adecuados. Es importante aclarar que no deberá hablar de temas relacionados con la competencia si la otra parte intenta llevar la conversación fuera del contexto cliente-proveedor.

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	N.º de documento: GLBL- POL-00057
		N.º de revisión: 2
		Fecha de entrada en vigor: 27/Apr/2021
Cargo: Política de Competencia Leal y Antimonopolio		

Comunicación cuidadosa

Es importante que los documentos y las comunicaciones de Charles River sean precisos para evitar cualquier declaración que pueda ser malinterpretada o tergiversada. Los Representantes deben evitar descalificar a nuestra competencia o los productos o servicios de la competencia con nuestros clientes. Las declaraciones sobre la competencia o sus productos o servicios que no se pueden fundamentar pueden violar las normas de competencia desleal o las prácticas de mercado desleales. Debido a la complejidad de las leyes de competencia y antimonopolio, siempre que nos encontremos en negociaciones de precios o situaciones de licitación, es fundamental que no nos apartemos de nuestros estándares de precios existentes (incluidas las franjas de descuentos permisibles) y que, ante la duda, nos comuniquemos con el Departamento Legal Corporativo para recibir asesoramiento adicional.

Envíe toda comunicación confidencial con nuestros competidores al Departamento Legal Corporativo mientras esté en forma de borrador y marque los borradores como “Confidencial y privilegiado – Solicitud de asesoramiento legal”.

Denuncia de conductas contrarias a esta Política

Los Representantes que sean testigos de conductas que violen esta Política o de alguna manera tomen conocimiento de ellas deben comunicarse con su supervisor, Recursos Humanos, Cumplimiento Legal o el Departamento Legal Corporativo. Además, los Representantes pueden llamar a la Línea de ayuda de Charles River para denunciar la supuesta violación.

La Compañía no tolera represalias contra ninguna persona que presente inquietudes de buena fe en cuanto a la infracción de la ley o cualquier política de la Compañía (incluso esta política). Las inquietudes sobre represalias en contra de cualquier Representante que presente honestamente un informe se deben hacer llegar inmediatamente a Cumplimiento Legal o al Departamento Legal para así poder tomar las acciones adecuadas.

Incumplimiento

Para tener éxito, todas las políticas requieren la cooperación de todos los Representantes. Con sujeción a las leyes locales, todo Representante que se determine haya infringido materialmente esta política puede ser objeto de medidas disciplinarias, las cuales pueden incluir el despido.

 charles river	POLÍTICA CORPORATIVA GLOBAL	N.º de documento: GLBL- POL-00057
		N.º de revisión: 2
		Fecha de entrada en vigor: 27/Apr/2021
Cargo: Política de Competencia Leal y Antimonopolio		

Aspectos generales

La Compañía se reserva el derecho a modificar o revocar esta política, en cualquier momento y según lo considere necesario.

ALCANCE

Todos los directores, ejecutivos y empleados de Charles River Laboratories International, Inc. (y sus filiales y subsidiarias).

RESPONSABILIDADES

Toda pregunta relacionada con la interpretación de esta política o un asunto que se incluya en esta política se debe dirigir a la Oficina del Director Jurídico.

DOCUMENTOS RELACIONADOS

Código de conducta y ética comercial