PLANO DE PREVENÇÃO DE RISCOS

Relatório de Riscos

Procter & Gamble

Portugal

RELATÓRIO DE RISCOS PENAIS

ÍNDICE

A. INTRODUÇÃO

B. RISCOS DE CORRUPÇÃO E INFRAÇÕES CONEXAS IDENTIFICADOS E RESPETIVOS IMPACTOS EM CADA DEPARTAMENTO

1. CÓDIGO PENAL

A) Branqueamento de capitais

B) Corrupção ativa (incluindo no setor privado)

C) Corrupção Passiva (no setor privado)

D) Oferta indevida de vantagem e tráfico de influência

E) Tráfico de Influência

F) Decreto-Lei n.º 28/84 de 20 de janeiro – Infrações Antieconómicas e Contra a Saúde Pública

C. MATRIZ DE RISCO

Relatório de Riscos Penais

Introdução

O presente relatório tem como finalidade a identificação e mapeamento dos riscos de natureza criminal, de corrupção e infrações conexas que, potencialmente, possam resultar da atividade da Procter & Gamble Portugal, doravante, no presente instrumento, designada enquanto "**P&G**" ou "**empresa**", em função de critérios de análise como a atividade quotidiana da empresa, setor de negócio/indústria, *corporate governance*, cultura ética implementada e área geográfica de operação.

A P&G desenvolve a sua atividade no setor dos bens de consumo, com enfoque na comercialização, distribuição, gestão de marcas, marketing, atividade promocional, negociação de condições comerciais e controlo financeiro e operacional associado à sua presença no mercado português.

Inserida num grupo multinacional de referência, a P&G beneficia de *know-how* consolidado, de processos internos padronizados, de políticas globais de *compliance* e de uma estrutura de controlo robusta, relacionando-se, no exercício da sua atividade, com clientes, fornecedores, prestadores de serviços, hospitais, profissionais de saúde, agências, entidades regulatórias e, em certas circunstâncias, entidades públicas.

A nível local, a operacionalização destas orientações faz-se dentro de *guidelines* regionais, ibéricas e globais, sendo as prioridades das marcas, o seu posicionamento e as margens de atuação local previamente definidas em estruturas superiores do Grupo e executadas localmente dentro das delegações e aprovações aplicáveis.

Este relatório pretende servir como guia descritivo do mapa e matriz de riscos anexos, identificando não apenas os riscos, como também os departamentos que se encontram expostos de forma mais direta - tendo em conta o tipo de atividade desenvolvida - bem como os controlos implementados na empresa, incluindo os que vão além da própria implementação dos instrumentos que compõem o programa de cumprimento normativo implementado.

A metodologia utilizada para determinar o risco inerente a cada um dos departamentos baseou-se numa análise concreta e prática da atividade de cada um dos ramos que compõem a atividade da empresa.

De acordo com esta análise, e por reporte aos comportamentos típicos de relevância criminal de corrupção e infrações conexas, chegou-se ao presente relatório, mapa e matriz de riscos, que traduzem a ponderação do risco inerente à atividade da empresa, implementados os respetivos controlos e o consequente risco residual resultante deste exercício.

Atente-se que o facto de um determinado ilícito não ser identificado enquanto risco de um determinado departamento não significa que seja virtualmente impossível que este venha a ser

cometido por um colaborador desse departamento, mas apenas que, nesse departamento em concreto, no âmbito das funções exercidas pelos colaboradores que o compõem, esse risco é irrisório, tratando-se, nesse tipo de casos, de um comportamento desviante individual não associável à empresa.

É adotada uma classificação de risco elevado, médio ou baixo, sendo priorizada a supervisão dos controlos nas áreas que sejam identificadas como de maior risco, conforme a classificação decorrente da matriz de risco anexa a este plano de prevenção, com base na classificação de mapa de calor e esquematização.

Não obstante, deverá ter-se em consideração que, de acordo com o modelo de responsabilidade penal vigente em Portugal, as empresas apenas poderão ser responsabilizadas quando as infrações criminais em causa sejam praticadas no seu interesse, por sua conta e em seu nome, por agente que as possa responsabilizar, não atuando este contra ordens expressas.

Os resultados alcançados fundam-se em cenários meramente hipotéticos, apenas para efeitos de delimitação de riscos, que não devem ser tomados como um reflexo da atividade de qualquer um dos departamentos.

Este documento não poderá ser interpretado como um relatório de irregularidades detetadas no âmbito da atividade da empresa, mas, antes sim, como um relatório da identificação de riscos potenciais, tendo apenas em vista a prevenção e adoção sistematizada de mecanismos que possibilitem evitar os mesmos, de onde resulta o risco residual, por oposição ao inerente.

Uma vez identificados estes riscos, são descritas as medidas preventivas implementadas, de onde podem constar, por exemplo, entre outras, os restantes instrumentos que compõem o programa de cumprimento normativo implementado na empresa, nomeadamente, o Código de Ética e Conduta, canal e política de denúncias, políticas internas de *gifts and entertainment*, conflitos de interesses, *due diligence* de terceiros, regras de aprovação financeira, controlos de *stewardship* e o resultado da sensibilização do plano de formação periódico.

A empresa cumpre escrupulosamente com a sua obrigação de implementação de um programa de cumprimento normativo, alocando recursos e procedimentos capazes de gerir os possíveis riscos de infração identificados, supervisionar e controlar a implementação efetiva do programa, com base numa cultura ética própria e um *enforcement* concreto, posicionando-se acerrimamente contra a adoção meramente cosmética deste programa.

Ademais, antes do desenho *tailor made* deste PPR, a sucursal nacional da PG encontrava-se abrangida pelo objeto do PPR criado a nível Ibérico.

Acresce que, a empresa dispõe de mecanismos periódicos de auditoria autónoma, auditoria externa de contabilidade, *self-audits* regionais submetidos a nível europeu e revisões trimestrais

de *budget tracking* e da aplicação das políticas registadas em sistema, reforçando a capacidade de deteção, escalonamento e remediação de desvios.

Para que o programa se tenha por "efetivo", a avaliação realizada deverá ser revista sempre que surja:

- Modificação na atividade, produtos ou serviços prestados por parte da empresa;
- Modificação de fundo na estrutura organizacional;
- Modificação substancial das circunstâncias económico-financeiras, das condições de mercado ou de estruturação na relação com os clientes;
- Alteração do quadro normativo a que a empresa se encontra adstrita;
- Incumprimento/falha do programa de cumprimento normativo implementado; e
- Atualização relevante das políticas internas globais ou locais aplicáveis a anticorrupção, *gifts/meals/entertainment/travel*, interações com profissionais e organizações de saúde, conflitos de interesses, *due diligence* de terceiros, *stewardship*, viagens e despesas.

O presente plano de prevenção de riscos **deverá, ainda, ser revisto a cada 3 anos, pelo responsável pelo cumprimento normativo ("RCN")** nomeado pela empresa, sendo, ainda, elaborados os relatórios intercalares de avaliação de outubro e abril, contando a função de RCN com apoio jurídico externo para o exercício das suas funções, sempre que necessário.

RISCOS IDENTIFICADOS E MEDIDAS DE MITIGAÇÃO

CRIMES PREVISTOS NO CÓDIGO PENAL

BRANQUEAMENTO DE CAPITAIS

O crime de branqueamento de capitais encontra-se previsto no artigo 368.º-A do Código Penal (doravante CP), tendo em vista a **punição da conversão, transferência ou auxílio/facilitação da conversão e transferência de vantagens patrimoniais de origem ilícita**, tendo como objetivo dissimular a sua natureza criminal.

Este crime pretende punir, em suma, os comportamentos tendentes à dissipação de fundos de origem ilícita e representa um dos maiores riscos a que as empresas se encontram sujeitas, pela frequência com que ocorre no quotidiano do mundo corporativo.

Dispõe o artigo 368.º-A do CP:

"1 - Para efeitos do disposto nos números seguintes, consideram-se vantagens os bens provenientes da prática, sob qualquer forma de comparticipação, de factos ilícitos típicos puníveis com pena de prisão de duração mínima superior a seis meses ou de duração máxima superior a cinco anos ou, independentemente das penas aplicáveis, de factos ilícitos típicos de:

a) Lenocínio, abuso sexual de crianças ou de menores dependentes, ou pornografia de menores;

b) Burla informática e nas comunicações, extorsão, abuso de cartão de garantia ou de cartão, dispositivo ou dados de pagamento, contrafação de moeda ou de títulos equiparados, depreciação do valor de moeda metálica ou de títulos equiparados, passagem de moeda falsa de concerto com o falsificador ou de títulos equiparados, passagem de moeda falsa ou de títulos equiparados, ou aquisição de moeda falsa para ser posta em circulação ou de títulos equiparados;

c) Falsidade informática, contrafação de cartões ou outros dispositivos de pagamento, uso de cartões ou outros dispositivos de pagamento contrafeitos, aquisição de cartões ou outros dispositivos de pagamento contrafeitos, atos preparatórios da contrafação, aquisição de cartões ou outros dispositivos de pagamento obtidos mediante crime informático, dano relativo a programas ou outros dados informáticos, sabotagem informática, acesso ilegítimo, interceção ilegítima ou reprodução ilegítima de programa protegido;

d) Associação criminosa;

e) Terrorismo;

f) Tráfico de estupefacientes e substâncias psicotrópicas;

g) Tráfico de armas;

h) Tráfico de pessoas, auxílio à imigração ilegal ou tráfico de órgãos ou tecidos humanos;

i) Danos contra a natureza, poluição, atividades perigosas para o ambiente, ou perigo relativo a animais ou vegetais;

j) Fraude fiscal ou fraude contra a segurança social;

k) Tráfico de influência, recebimento indevido de vantagem, corrupção, peculato, participação económica em negócio, administração danosa em unidade económica do setor público, fraude na obtenção ou desvio de subsídio, subvenção ou crédito, ou corrupção com prejuízo do comércio internacional ou no setor privado;

l) Abuso de informação privilegiada ou manipulação de mercado;

m) Violação do exclusivo da patente, do modelo de utilidade ou da topografia de produtos semicondutores, violação dos direitos exclusivos relativos a desenhos ou modelos, contrafação, imitação e uso ilegal de marca, venda ou ocultação de produtos ou fraude sobre mercadorias.

2 - Consideram-se igualmente vantagens os bens obtidos através dos bens referidos no número anterior.

3 - Quem converter, transferir, auxiliar ou facilitar alguma operação de conversão ou transferência de vantagens, obtidas por si ou por terceiro, direta ou indiretamente, com o fim de dissimular a sua origem ilícita, ou de evitar que o autor ou participante dessas infrações seja criminalmente perseguido ou submetido a uma reação criminal, é punido com pena de prisão até 12 anos.

4 - Na mesma pena incorre quem ocultar ou dissimular a verdadeira natureza, origem, localização, disposição, movimentação ou titularidade das vantagens, ou os direitos a ela relativos.

5 - Incorre ainda na mesma pena quem, não sendo autor do facto ilícito típico de onde provêm as vantagens, as adquirir, detiver ou utilizar, com conhecimento, no momento da aquisição ou no momento inicial da detenção ou utilização, dessa qualidade.

6 - A punição pelos crimes previstos nos n.os 3 a 5 tem lugar ainda que se ignore o local da prática dos factos ilícitos típicos de onde provenham as vantagens ou a identidade dos seus autores, ou ainda que tais factos tenham sido praticados fora do território nacional, salvo se se tratar de factos lícitos perante a lei do local onde foram praticados e aos quais não seja aplicável a lei portuguesa nos termos do artigo 5.º

7 - O facto é punível ainda que o procedimento criminal relativo aos factos ilícitos típicos de onde provêm as vantagens depender de queixa e esta não tiver sido apresentada.

8 - A pena prevista nos n.os 3 a 5 é agravada em um terço se o agente praticar as condutas de forma habitual ou se for uma das entidades referidas no artigo 3.º ou no artigo 4.º da Lei n.º 83/2017, de 18 de agosto, e a infração tiver sido cometida no exercício das suas atividades profissionais.

9 - Quando tiver lugar a reparação integral do dano causado ao ofendido pelo facto ilícito típico de cuja prática provêm as vantagens, sem dano ilegítimo de terceiro, até ao início da audiência de julgamento em 1.ª instância, a pena é especialmente atenuada.

10 - Verificados os requisitos previstos no número anterior, a pena pode ser especialmente atenuada se a reparação for parcial.

11 - A pena pode ser especialmente atenuada se o agente auxiliar concretamente na recolha das provas decisivas para a identificação ou a captura dos responsáveis pela prática dos factos ilícitos típicos de onde provêm as vantagens.

12 - A pena aplicada nos termos dos números anteriores não pode ser superior ao limite máximo da pena mais elevada de entre as previstas para os factos ilícitos típicos de onde provêm as vantagens.".

O crime de branqueamento de capitais é um crime relativamente ao qual os Tribunais vêm entendendo como sendo um **crime composto**, já que **terá sempre de ser precedido de um outro tipo de crime que confira natureza ilícita às vantagens que se pretende branquear**, nomeadamente, os crimes que se encontram expressamente previstos no n.º 1 do artigo 368.º-A do CP.

Isto significa que o crime de branqueamento de capitais se materializa na dissipação de fundos que tenham sido originados pela prática de um outro crime, por exemplo, fundos ilegais que tenham sido obtidos através de crimes informáticos.

A conduta típica de realização deste crime identifica-se com a conversão destes valores, a sua movimentação e/ou transferência ou auxílio em alguma destas operações, com o fim de dissimular a sua origem, ou de evitar que autor/participante dessas infrações seja criminalmente perseguido.

Da mesma forma, quem se limite a ocultar esta natureza ilícita dos fundos ou se recusar a revelar a titularidade, localização ou disposição destes fundos, incorre, igualmente, na prática do crime, assim como aquele que, conhecendo a origem ilícita das vantagens, as utilize ou detenha, ainda que não tenha sido agente no crime que as tornou ilícitas.

A moldura penal abstratamente aplicável às pessoas coletivas é de multa até 1440 dias à taxa diária a fixar pelo Tribunal entre € 100,00 (cem euros) a € 10.000,00 (dez mil euros).

A empresa opõe-se firmemente a que a sua atividade possa servir de veículo para este crime, nomeadamente, exercendo especial supervisão junto dos departamentos abaixo identificados, com implementação de controlos específicos, existindo uma consciencialização generalizada junto dos trabalhadores e responsáveis destes departamentos para que se encontrem despertos para este tipo de atividade criminosa e respetiva prevenção.

Os departamentos da P&G que se encontram mais expostos a este risco são os que assumem funções de natureza comercial, financeira e de validação operacional, com envolvimento em tudo o que seja a estruturação das condições comerciais e de negócio da empresa, o controlo de *budgets*, a validação de débitos, a relação com fornecedores e prestadores de serviços e a confirmação da efetiva contraprestação subjacente a pagamentos e reembolsos.

Os departamentos que se encontram mais expostos ao risco de cometimento deste crime são os que ora se identificam:

a. **Direção Geral / *Leadership* local / HR**: assume um papel central de supervisão da atividade local, intervindo em decisões de natureza estratégica e em processos sensíveis do ponto de vista comercial e financeiro. No contexto local, esta função abrange ainda supervisão sobre logística, finanças, IT, *real estate*, contratualização com clientes e, temporariamente, a função de RH/pessoas e *facilities*, o que reforça a centralidade do seu papel de controlo.

   Ainda que não concentre a execução quotidiana das operações, a função de liderança participa na validação de processos relevantes, razão pela qual integra a estrutura de controlo dos fluxos económicos e negociais mais críticos.

b. ***Sales / Key Accounts***: É a área responsável pela negociação de condições comerciais, promoções, campanhas, acordos anuais, débitos e contrapartidas com clientes estratégicos, assumindo por isso um papel muito relevante na estruturação de fluxos económicos significativos.

   A sua proximidade aos clientes e a capacidade de desenhar propostas comerciais tornam-na particularmente sensível a estruturas negociais ou pedidos de pagamento que não correspondam a uma prestação ou contrapartida real.

c. **Sector & Sales – Pharma / Media + Communication**: Esta área combina atividade promocional junto de farmácias e parafarmácias com participação em concursos hospitalares e relacionamento com hospitais e profissionais de saúde, numa lógica semelhante aos restantes departamento de sales, mas específico para indústria categorizada.

A existência de amostras, materiais promocionais, concursos e fluxos comerciais específicos aumenta a necessidade de validação rigorosa da finalidade e documentação das operações.

d. ***Sales & Marketing Stewardship***: A revisão periódica de despesas, débitos, campanhas, brindes, ativações e *service providers* coloca esta função numa posição central de deteção de pagamentos insuficientemente suportados, designadamente quando estejam em causa serviços intangíveis ou situações não usuais face à prática corrente.

e. ***Finance + Capability + A&I – IT + Stewardship Business LCG***: Trata-se do departamento responsável pela validação financeira, controlo de *budgets*, acompanhamento de débitos, conferência de execução, submissão e validação de pagamentos e rastreabilidade das operações.

CONTROLOS

✓ **Direção Geral / *Leadership* Local / HR**

- Validação das situações comerciais e financeiras que extravasem os *budgets* aprovados, os níveis habituais de aprovação ou as condições comerciais normalmente praticadas;
- Acompanhamento, com *Finance* e com as áreas comerciais, dos desvios mais relevantes face ao plano anual aprovado;
- Intervenção nas situações excecionais em que a operação proposta não siga o circuito habitual de negociação, registo, validação e pagamento;
- Escalonamento das operações que, pela sua estrutura, montante, urgência ou ausência de suporte habitual, justifiquem revisão acrescida;
- Aplicação da *delegation / decision authority* e das procurações por bandas de aprovação, variando consoante a área, o montante, o tipo de contrato e a excecionalidade da operação;
- Revisão periódica dos contratos e atualização anual dos instrumentos contratuais aplicáveis;

- Acompanhamento das revisões trimestrais de *budget tracking* e da revisão registada em sistema sobre aplicação das políticas;

- Revisões salariais anuais parametrizadas em sistema, dentro de bandas salariais pré-definidas e com *benchmark* de mercado efetuado por fornecedor externo;

- Processamento salarial e parte relevante do suporte contabilístico assegurados por fornecedor externo regional, reduzindo a intervenção local direta no circuito de cálculo e pagamento;

- Participação na validação de auditorias autónomas, *self-audits* regionais e auditorias externas de contabilidade, bem como das medidas de remediação daí resultantes.

✓ ***Sales / Key Accounts***

- Carregamento obrigatório das promoções, campanhas e condições comerciais na plataforma interna antes da respetiva execução;

- Registo das condições negociadas com o cliente, incluindo forma de execução, período de vigência e contrapartida comercial associada;

- Submissão dos acordos comerciais a *workflow* de aprovação por níveis de *authority*, em função do montante e da função do proponente;

- Impossibilidade de o mesmo colaborador negociar autonomamente a condição comercial, validar a sua execução e autorizar o respetivo pagamento;

- Validação posterior da execução do acordado através de *scorecards*, *reports* de loja e *building validation*, antes de o débito seguir para *Finance*;

- Revisão de padrões anómalos de débitos, montantes fora do histórico ou pedidos de pagamento sem suporte bastante.

✓ ***Sector & Sales – Pharma / Media + Communications***

- Registo em CRM das visitas realizadas, com identificação do cliente, objetivo da visita, materiais deixados e eventual entrega de amostras;

- Registo individualizado das amostras e materiais promocionais deixados, com confirmação de receção em *iPad*, quando aplicável;

- Formalização documental da resposta a concursos hospitalares, incluindo preenchimento do caderno de encargos e submissão pelo circuito interno;

- Sujeição das condições comerciais locais a revisão por várias funções, incluindo *Finance* e, quando aplicável, *Legal*;

- Monitorização da atividade comercial da equipa Pharma através do CRM e de reuniões periódicas de revisão da atividade.

✓ ***Sales & Marketing Stewardship***

- Revisão trimestral, por amostragem, de faturas, débitos, despesas promocionais e prova de execução respetiva;

- Verificação de correspondência entre o serviço contratado, o custo incorrido e a evidência documental da efetiva prestação;

- Controlo do correto enquadramento das despesas nos respetivos *budgets* e identificação das situações em que haja dúvida sobre a rubrica adequada;

- Escalonamento para *stewardship* de novas situações, não previstas ou suscetíveis de gerar interpretações divergentes;

- Dupla revisão, em sede de auditoria, de despesas com brindes, campanhas, ativações e outros suportes de marketing.

✓ ***Finance*** + ***Capability*** + A&I – IT + ***Stewardship Business*** LCG

- Conferência entre a proposta comercial aprovada, a condição executada, a documentação do cliente e o débito apresentado a pagamento;

- Validação dos débitos antes de seguirem para pagamento, com verificação da existência de contrapartida real e documentalmente comprovada;

- Controlo *ongoing* dos *budgets* e dos desvios face ao plano anual;

- Revisão trimestral dos *trade funds* e das rubricas mais sensíveis, com *checklist* própria de controlo;
- Processamento financeiro e rastreabilidade através de SAP e plataformas associadas;
- Separação entre a função comercial, a validação da execução e o processamento do pagamento;
- Revisão dos acessos aos sistemas e segregação de perfis de aprovação;
- Bloqueio de pagamentos, reembolsos ou regularizações que assentem em descrições genéricas, documentação incompleta, suporte inconsistente, despesas pessoais ou circuitos que impeçam a identificação clara do beneficiário final, da contraprestação real e da finalidade económica da operação.

✓ **Product Supply (PS) / Supply + Demand + Receivables (SDO)**

- **Embora este departamento não assuma um posicionamento de risco no que concerne a esta infração em concreto, representa um centro de prevenção relevante do crime de branqueamento de capitais, já que procede a:**
- Qualificação prévia de fornecedores e prestadores de serviços antes da respetiva contratação;
- Contratação sujeita a validação formal dos parâmetros relevantes, incluindo custo, *timing*, âmbito do serviço e prova de entrega;
- Sujeição dos fornecedores locais ou não recorrentes a circuito de validação reforçado;
- Articulação com as equipas centrais e regionais responsáveis pela qualificação e governação operacional de terceiros, quando aplicável, incluindo nos processos de validação do terceiro.
- Sinalização e escalonamento de *red flags* de terceiros e pagamentos, designadamente pedidos de adiantamento sem suporte bastante, instruções de pagamento para contas de terceiros ou contas em jurisdições não expectáveis, faturas vagas ou incongruentes, pagamentos em numerário e ausência de prova bastante da efetiva prestação.

✓ **Legal**

Embora este departamento não assuma um posicionamento de risco no que concerne a esta infração em concreto, representa um centro de prevenção relevante do crime de branqueamento de capitais, já que procede a:

- Revisão jurídica das situações com *red flags* de pagamentos, estruturas negociais atípicas, pedidos de regularização, contas de pagamento não expectáveis, documentação incompleta ou dúvidas sobre o beneficiário final e a contraprestação subjacente;

- Apoio ao escalonamento e bloqueio de operações cuja finalidade económica ou enquadramento contratual não se mostre suficientemente claro;

- Suporte à interpretação e aplicação das políticas de anticorrupção, *gifts/meals/entertainment/travel*, conflitos de interesses, *due diligence* de terceiros e exatidão de registos.

✓ **Gerais:**

- Código de Conduta;

- Formação dos colaboradores sujeitos a áreas identificadas como de risco;

- Canal de denúncias interno;

- Plano de prevenção de riscos da P&G;

- Políticas globais de anticorrupção, conflitos de interesse e exatidão de registos;

- Auditorias internas e externas;

- Processo de recrutamento suportado em plataforma global, com critérios *standard*, testes digitais, múltiplas entrevistas, *offer letters* uniformizadas e resposta obrigatória sobre potenciais conflitos de interesses;

- Identificação interna das funções com contacto com entidades públicas ou equiparadas, com sujeição dessas funções a treino específico.

RISCO	DEPARTAMENTO
Branqueamento de Capitais	Direção Geral / *Leadership* local / HR
	Sales / *Key Accounts*
	Sector & Sales – Pharma / Media + Communications
	Sales & Marketing Stewardship
	Finance + Capability + A&I – IT + *Stewardship Business* LCG

CORRUPÇÃO ATIVA – SETOR PÚBLICO E PRIVADO

O crime de corrupção ativa encontra-se previsto no artigo 374.º do CP, tendo em vista **a punição do agente que, por si, ou através de outra pessoa, prometer a funcionário ou a um terceiro que seja indicado por este, vantagem (patrimonial ou não) de modo a convencê-lo à prática de atos que sejam contrários aos deveres inerentes ao cargo que ocupa**.

Este crime representa um dos maiores riscos a que as empresas se encontram sujeitas, pela frequência com que ocorre no quotidiano do mundo empresarial, no frequente relacionamento entre colaboradores das empresas e colaboradores pertencentes aos quadros de entidades públicas.

O conceito de funcionário, nos crimes de corrupção ativa, oferta indevida de vantagem e tráfico de influência, deve ser entendido como trabalhador ligado ao setor público, com vínculo laboral público, englobando, também, agentes de autoridade e funcionários do domínio judicial, como magistrados ou oficiais de justiça.

Para efeitos de prevenção interna, incluem-se neste universo, designadamente, profissionais de saúde e docentes que exerçam funções em hospitais, universidades ou outras entidades públicas, colaboradores de entidades estatais ou controladas pelo Estado, membros de organismos internacionais e quaisquer terceiros que atuem em nome de uma entidade pública.

Citando o artigo 374.º do CP, dispõe o mesmo:

"1 - Quem, por si ou por interposta pessoa, com o seu consentimento ou ratificação, der ou prometer a funcionário, ou a terceiro por indicação ou com conhecimento daquele, vantagem patrimonial ou não patrimonial com o fim indicado no n.º 1 do artigo 373.º, é punido com pena de prisão de um a cinco anos.

2 - Se o fim for o indicado no n.º 2 do artigo 373.º, o agente é punido com pena de prisão até três anos ou com pena de multa até 360 dias.

3 - A tentativa é punível.".

De notar que a mera tentativa de prática deste crime é punível, ou seja, mesmo que não consiga chegar a fazer a proposta a funcionário, é o agente punido a título de tentativa.

Por outro lado, mesmo que exista uma recusa da vantagem oferecida da parte do funcionário, e, por esse motivo, o crime não chegue a cometer-se, a conduta levada a cabo pelo agente continua a ser punível por via deste crime, a título consumado, já que **basta a mera promessa para a sua realização**.

A moldura penal abstratamente aplicável às pessoas coletivas é de multa de 120 a 600 dias à taxa diária a fixar pelo Tribunal entre € 100,00 (cem euros) a € 10.000,00 (dez mil euros).

Este é um dos crimes que esteve na génese das principais preocupações do Decreto-Lei n.º 109-E/2021, que cria o Mecanismo Nacional Anticorrupção, e vincula as empresas à adoção de um programa de cumprimento normativo.

Os departamentos que se encontram expostos a maior risco na empresa são os que, fruto da sua atividade quotidiana, tenham contacto direto com entidades de natureza pública e/ou semipública, pois são os colaboradores destes departamentos que estão sujeitos ao risco da tentação de procurar influenciar as decisões dos agentes públicos ("funcionário"), bem como de obter destes a prática de um qualquer ato vantajoso para a empresa, prática à qual a empresa firmemente se opõe.

Paralelamente, em Portugal, este crime tem, também, a sua vertente privada, ou seja, pode ser cometido, em termos semelhantes, mas entre agentes do setor privado, nos termos do artigo 9.º, da Lei n.º 20/2008:

"1 - Quem por si ou, mediante o seu consentimento ou ratificação, por interposta pessoa der ou prometer a pessoa prevista no artigo anterior, ou a terceiro com conhecimento daquela, vantagem patrimonial ou não patrimonial, que lhe não seja devida, para prosseguir o fim aí indicado é punido com pena de prisão até três anos ou com pena de multa.

2 - Se a conduta prevista no número anterior visar obter ou for idónea a causar uma distorção da concorrência ou um prejuízo patrimonial para terceiros, o agente é punido com pena de prisão até cinco anos ou com pena de multa até 600 dias. (...)".

Os departamentos que se encontram expostos a maior risco na empresa são os que, fruto da sua atividade quotidiana, tenham contacto direto com entidades de natureza pública e/ou semipública e, no plano privado, aqueles que participem em processos de negociação e influência económica sobre terceiros.

Vejamos, em concreto, os departamentos da P&G mais expostos a estes riscos e em que termos:

a. **Direção Geral / *Leadership* local / HR**: a liderança local assume um papel de representação institucional e validação de processos comercial e financeiramente sensíveis, participando na supervisão da operação local e nas decisões mais relevantes.

   Esta função está, por isso, exposta, ainda que de forma mais residual, a riscos abstratos de corrupção no setor público e privado nos contactos institucionais e na aprovação de operações relevantes.

A área de *General Management* integra ainda um dos níveis locais de aprovação quando a contraparte seja pública ou equiparada, ou quando a operação deva ser escalada por exceção, montante ou tipo contratual. A representação institucional é uma das áreas *core* associadas à função.

b. ***Sales / Key Accounts***: esta área assume funções de negociação com clientes estratégicos, definição de promoções, condições comerciais, acordos anuais e campanhas.

   A proximidade a decisores de clientes, associada ao peso económico das operações, faz desta uma área particularmente exposta a riscos de corrupção ativa no setor privado.

c. ***Sector & Sales - Pharma / Media + Communications***: esta área tem contacto com farmácias, parafarmácias, hospitais, concursos hospitalares, delegados médicos, centros de saúde e médicos.

   A interação com profissionais de saúde e entidades hospitalares aumenta a exposição a riscos de corrupção ativa pública ou equiparada, nomeadamente através de ofertas, amostras, hospitalidade ou promessas de vantagem indevida.

   Atendendo ao contacto recorrente com hospitais, concursos hospitalares, profissionais e organizações de saúde — incluindo contextos em que os interlocutores possam ser qualificados como entidades públicas ou equiparadas — esta área é tratada, para efeitos do presente PPR, como área de risco elevado nestes domínios.

d. ***Sales & Marketing Stewardship***: a contratação de agências, a realização de campanhas e a organização de ativações, eventos ou iniciativas promocionais pode comportar risco de corrupção no setor privado, caso sejam concedidos benefícios indevidos para favorecer determinado parceiro, cliente ou fornecedor, cabendo a esta função um papel relevante na deteção e tratamento desses cenários.

e. ***Finance + Capability*** + A&I – IT + ***Stewardship Business*** LCG: embora não assuma funções negociais primárias, este departamento intervém em pagamentos, validações de débitos, *budgets* e exceções, podendo funcionar quer como linha de risco em cenários de desvio (conluio nos pagamentos), quer como linha crítica de mitigação. Ademais, pode ser responsável por contacto com entidades reguladoras.

f. ***Product Supply*** **(PS) /** ***Supply + Demand + Receivables*** **(SDO)**: esta área, na medida em que assegura interface operacional com terceiros, prestadores e fluxos económico-operacionais associados a *supply*, *demand* e *receivables*, pode ficar exposta a risco abstrato de corrupção ativa no setor privado em caso de favorecimento indevido de determinados prestadores.

g. **Legal**: esta função intervém na revisão contratual, na validação de interações com entidades públicas, hospitais, profissionais e organizações de saúde, na análise de exceções às políticas de anticorrupção e *gifts/meals/entertainment/travel* e no enquadramento jurídico de iniciativas sensíveis, funcionando como linha adicional de prevenção e escalonamento, mas encontra-se exposto a risco inerente por ser uma área que pode levar a cabo contacto com entidades reguladoras.

CONTROLOS

✓ **Direção Geral /** ***Leadership*** **local / HR**

- Validação das situações que envolvam clientes estratégicos, desvios significativos à política comercial ou decisões com maior exposição reputacional;

- Intervenção nos temas com potencial sensibilidade institucional, incluindo iniciativas com entidades públicas, hospitais ou contextos regulados;

- Articulação com *Finance*, *Stewardship* e *Legal* nas operações materialmente mais sensíveis.

- Aplicação de bandas de aprovação e procurações distintas por área, com necessidade de escalonamento adicional quando a contraparte seja pública, o montante extravase o limite local ou a operação assuma caráter excecional;

- Centralização local dos contactos de inspeção ou pedidos de informação provenientes de ACT, Segurança Social ou outras entidades públicas nos responsáveis previamente definidos, evitando respostas descentralizadas.

- Escalonamento obrigatório para nível hierárquico não participante e, quando aplicável, para *Legal/Ethics & Compliance*, das situações em que o aprovador também pretenda participar na iniciativa ou dela possa retirar benefício pessoal ou reputacional direto.

✓ *Sales / Key Accounts*

- Definição das condições comerciais dentro da política anual aprovada e dos *budgets* atribuídos a cada categoria/cliente;
- Aprovação das promoções, campanhas e acordos por níveis de *authority*, em função do montante e do tipo de operação;
- Registo de todas as condições comerciais na plataforma interna, com rastreabilidade do proponente, do aprovador e da execução;
- Validação posterior da contrapartida acordada com o cliente por equipas de controlo e *building validation*;
- Impossibilidade de concessão autónoma de condições especiais fora do circuito formal de aprovação;
- Revisão jurídica dos contratos relevantes antes de assinatura.

✓ *Sector & Sales – Pharma / Media + Communications*

- Registo formal, em CRM, das interações com farmácias, hospitais, profissionais de saúde e demais interlocutores do canal;
- Documentação da entrega de amostras e materiais promocionais, com identificação do destinatário, quantidade e confirmação de receção;
- Resposta a concursos hospitalares exclusivamente com suporte documental formal e circuito interno de validação;
- Controlo reforçado das interações com hospitais e centros de saúde, com rastreabilidade da atuação da equipa;
- Revisão das iniciativas locais, descontos e campanhas por várias funções, incluindo finance e *stewardship*;

- Concentração da resposta a concursos e pedidos hospitalares na função responsável, evitando iniciativas paralelas ou não documentadas;

- Seleção objetiva e documentada dos profissionais de saúde convidados, contratados ou apoiados pela empresa, limitada ao número estritamente necessário, com validação prévia da relevância profissional do destinatário, da inexistência de conflitos de interesses não geridos e do racional da iniciativa;

- Sujeição de honorários, viagens, alojamento, refeições, inscrições e demais formas de hospitalidade associadas a profissionais de saúde e organizações de saúde a valor de mercado, contrato ou convite escrito, prova de execução, inexistência de entretenimento ou extensão pessoal da deslocação, ausência de *per diems*, ausência de convidados pessoais e preferência por pagamento direto ao fornecedor ou à entidade, nunca em numerário.

✓ ***Sales & Marketing Stewardship***

- Controlo trimestral, por amostragem, de despesas ligadas a campanhas, brindes, ativações, eventos e *trade funds*;

- Verificação da conformidade da despesa com as políticas internas de *gifts*, *meals*, *entertainment* e despesas promocionais;

- Intervenção obrigatória nas situações novas, fronteira ou não previstas expressamente nas regras em vigor;

- Apoio às equipas comerciais e de marketing na interpretação das políticas aplicáveis antes da execução de iniciativas sensíveis;

- Revisão da existência de prova bastante do serviço efetivamente prestado por agências e terceiros.

✓ ***Finance*** + ***Capability*** + A&I – IT + ***Stewardship Business*** LCG

- Validação financeira prévia das condições com impacto em *budget*;

- Acompanhamento trimestral dos *budgets* e dos desvios relevantes;
- Conferência entre valor aprovado, execução verificada e montante a pagar;
- Bloqueio do pagamento quando não exista prova suficiente da contrapartida comercial ou quando o suporte documental seja inconsistente;
- Revisão de padrões anómalos em débitos, rebates, campanhas ou pedidos de regularização.

✓ ***Product Supply*** **(PS) /** ***Supply + Demand + Receivables*** **(SDO)**

- Validação formal da contratação de terceiros com intervenção em ações promocionais, eventos ou serviços prestados perante clientes;
- Exigência de prova de serviço prestado antes do encerramento financeiro da operação;
- Qualificação prévia dos terceiros mais sensíveis, em particular quando possam atuar em nome da empresa ou influenciar decisões de negócio;
- Sujeição das exceções geográficas ou operacionais ao circuito de validação aplicável;
- *Due diligence* reforçada de agências, consultores, distribuidores ou outros terceiros que contactem ou possam contactar entidades públicas, hospitais, profissionais de saúde ou entidades reguladas em nome da empresa, com validação específica de *red flags* de suborno, estrutura remuneratória, conta de pagamento, experiência, reputação e necessidade comercial efetiva.

✓ **Legal**

- Revisão jurídica das interações com entidades públicas ou equiparadas, profissionais e organizações de saúde, hospitais, concursos hospitalares, patrocínios, hospitalidade e demais iniciativas sensíveis;
- Validação ou escalonamento das exceções às políticas de anticorrupção, *gifts/meals/entertainment/travel*, conflitos de interesses e due diligence de terceiros;

- Análise contratual e de conformidade das iniciativas com terceiros que atuem em nome da empresa ou que possam influenciar decisões de negócio.

✓ **Gerais**

- Política anticorrupção e WBCM;
- Política de *gifts*, *meals*, *entertainment*, viagens e hospitalidade;
- Canal de denúncias;
- Formação obrigatória e comunicações periódicas em ética, compliance e interação com terceiros;
- Identificação anual, por *survey* interno dirigido a todos os colaboradores, das funções com contacto com entidades públicas ou equiparadas;
- Formação específica obrigatória para os colaboradores identificados com contacto com entidades públicas, incluindo critérios de qualificação da contraparte pública e proibição de oferta de produtos, vantagens ou quaisquer contrapartidas indevidas;
- Sujeição de doações, patrocínios e outras contribuições associadas a entidades públicas, a organizações ligadas a funcionários públicos ou a pedidos/sugestões de interlocutores públicos a análise prévia de *compliance/legal*, aprovação formal, confirmação escrita do destino e registo contabilístico suficientemente descritivo.

RISCO	DEPARTAMENTO
Corrupção Ativa nos Setores Público e Privado	**Direção Geral / *Leadership* local / HR**
	Sales* & *Key Accounts
	Sector* & *Sales* – *Pharma* / *Media* + *Communications
	Sales* & *Marketing Stewardhip
	***Finance* + *Capability* + A&I – IT + *Stewardship Business* LCG**
	***Product Supply* (PS) / *Supply* + *Demand* + *Receivables* (SDO)**
	Legal

CORRUPÇÃO PASSIVA NO SETOR PRIVADO

Em Portugal o crime de corrupção passiva puro – ao qual a empresa não se encontra exposta por operar no setor privado – comporta, também, a sua variante passiva no setor privado onde, aí sim, já existe risco de exposição da empresa a comportamentos de risco potencialmente relevantes.

Determina o artigo 8.º da Lei n.º 20/2008:

"1 - O trabalhador do sector privado que, por si ou, mediante o seu consentimento ou ratificação, por interposta pessoa, solicitar ou aceitar, para si ou para terceiro, sem que lhe seja devida, vantagem patrimonial ou não patrimonial, ou a sua promessa, para um qualquer ato ou omissão que constitua uma violação dos seus deveres funcionais é punido com pena de prisão até cinco anos ou com pena de multa até 600 dias.

2 - Se o ato ou omissão previsto no número anterior for idóneo a causar uma distorção da concorrência ou um prejuízo patrimonial para terceiros, o agente é punido com pena de prisão de um a oito anos."

Ao contrário do crime ativo de corrupção, aqui o colaborador não poderá aceitar, ao invés de oferecer, qualquer vantagem patrimonial que tenha em vista que vá contra as suas funções e melhor interesse da empresa, em troca desse comportamento desviante.

Neste caso, na empresa, os departamentos mais expostos serão aqueles que representem o centro de decisão comercial e negocial da empresa, que, pelas suas funções, estejam envolvidos em processo de negociação privada com maior frequência, onde podem ser aliciados com vantagens patrimoniais tendentes a beneficiar determinados clientes, parceiros ou fornecedores.

Embora a componente local de RH esteja temporariamente acumulada na General Manager, os processos de recrutamento e remuneração encontram-se fortemente *standardizados* a nível global/regional, o que reduz a margem para favorecimentos indevidos fora dos circuitos aprovados.

a. **Direção Geral / *Leadership* local / HR**: participa na supervisão de decisões sensíveis e, em certos casos, na validação final de operações relevantes, pelo que a função, embora mais distante da execução diária, está abstratamente exposta a tentativas de influência por terceiros.

b. ***Sales / Key Accounts***: assume o principal contacto com clientes estratégicos e gere condições comerciais com relevância económica significativa. É, por isso, uma das áreas de maior exposição a riscos de solicitação, promessa ou aceitação de vantagens

indevidas por parte de clientes ou parceiros com interesse em obter tratamento preferencial.

c. ***Sector & Sales – Pharma / Media + Communications:*** a proximidade a interlocutores do canal farmácia e hospitalar, aliada à circulação de materiais, amostras e acordos específicos, torna esta área sensível também do ponto de vista da corrupção passiva no setor privado e de situações-limite em contextos mistos público-privados.

d. ***Sales & Marketing Stewardship***: a interação com agências, fornecedores criativos, parceiros promocionais e *service providers* pode criar risco abstrato de aceitação de benefícios ou favorecimento indevido na escolha ou gestão de terceiros, cabendo a esta função uma posição reforçada de deteção.

e. ***Product Supply*** **(PS) /** ***Supply + Demand + Receivables*** **(SDO)**: é uma área materialmente exposta a este tipo de risco, na medida em que intervém em fluxos operacionais e validações com terceiros e prestadores, podendo surgir favorecimentos indevidos ligados à seleção, contratação, acompanhamento ou validação de fornecedores e *service providers*.

f. ***Finance + Capability*** **+ A&I – IT +** ***Stewardship Business*** **LCG**: em abstrato, existe também risco residual nesta área sempre que terceiros possam tentar influenciar validações, exceções, aprovações ou pagamentos. É um departamento onde o risco existe, mas que também desempenha um importante papel de controlo de fluxos financeiros inusitados.

CONTROLOS

✓ **Direção Geral /** ***Leadership*** **local / HR**

- Intervenção nas exceções materiais à política comercial ou aos níveis normais de aprovação;
- Revisão das situações de maior materialidade económica ou maior sensibilidade reputacional;
- Articulação com *Sales*, *Finance* e *Stewardship* nas situações em que exista risco de favorecimento indevido de cliente, parceiro ou fornecedor.

✓ ***Sales / Key Accounts***

- Sujeição das condições comerciais aos limites previamente aprovados para cada cliente, categoria e período;
- Registo formal de promoções, condições comerciais e alterações relevantes na plataforma interna;
- Revisão hierárquica das condições que extravasem os parâmetros habituais ou que envolvam montantes mais elevados;
- Impossibilidade de introduzir benefícios comerciais não refletidos no sistema ou não suportados na proposta aprovada;
- Validação da execução da contrapartida por função distinta da função negocial;
- Análise, em reuniões periódicas com finance, de desvios materiais face ao plano aprovado.

✓ ***Sector & Sales – Pharma / Media + Communications***

- Registo obrigatório em CRM das visitas, entregas e interações relevantes;
- Documentação individualizada das amostras e materiais deixados;
- Monitorização da atividade dos delegados, incluindo cumprimento da cobertura planeada e rastreabilidade das visitas;
- Impossibilidade de realização de ações promocionais fora do circuito formal de registo;
- Revisão da conformidade das ações locais no canal farmácia/hospital.

✓ ***Sales & Marketing Stewardship***

- Auditorias trimestrais por amostragem a despesas, faturas e documentação de suporte;
- Verificação do enquadramento das despesas com brindes, eventos, ativações e ações promocionais;

- Escalonamento das dúvidas e das situações fora de política para *stewardship*;
- Revisão posterior da adequação do gasto e da prova da respetiva execução.

✓ ***Product Supply*** **(PS) /** ***Supply*** **+** ***Demand*** **+** ***Receivables*** **(SDO)**

- Qualificação e validação de fornecedores antes da contratação;
- Exigência de documentação mínima de suporte e prova do serviço efetivamente prestado;
- Controlo acrescido sobre fornecedores locais, não recorrentes ou introduzidos fora do processo normal;
- Necessidade de justificar a escolha quando não seja seguida a opção padrão de mercado ou de grupo.

✓ ***Finance*** **+** ***Capability*** **+ A&I – IT +** ***Stewardship Business*** **LCG**

- Conferência dos débitos apresentados por clientes com as propostas aprovadas e a execução verificada;
- Controlo dos *budgets* e identificação de padrões anómalos ou gastos inconsistentes com a prática habitual;
- Rastreabilidade integral do circuito de aprovação e pagamento;
- Não libertação de pagamentos baseados apenas em indicação comercial sem validação financeira e documental;
- Revisão das rubricas em que haja maior margem de estimativa ou classificação.

✓ **Gerais**

- Política de conflitos de interesse e obrigação de reporte das situações atuais ou potenciais;

- Proibição de aceitação de vantagens indevidas de clientes, fornecedores ou prestadores;

- Canal de denúncias e princípio de não retaliação;

- Formação periódica em ética e integridade.

- No recrutamento, a abertura da vaga é promovida pelos *heads* em sistema global, seguindo-se triagem por critérios *standard*, testes digitais, múltiplas entrevistas e *offer letter* uniformizada;

- Existe resposta obrigatória sobre potenciais conflitos de interesses com o candidato no âmbito do processo de contratação;

- As revisões salariais anuais decorrem dentro de intervalos remuneratórios previamente definidos, com *benchmark* externo de mercado e parametrização automática em sistema em função da performance, não podendo o manager atribuir aumentos fora dos limites aprovados;

- O processamento salarial é executado por fornecedor externo regional, com segregação entre definição de política remuneratória, parametrização em sistema e execução do pagamento.

RISCO	DEPARTAMENTO
Corrupção Passiva no setor privado	**Direção Geral / *Leadership* local / HR**
	Sales / Key Accounts
	Sector* & *Sales* – *Pharma / Media* + *Communications
	Sales* & *Marketing Stewardship
	***Product Supply* (PS) / *Supply* + *Demand* + *Receivables* (SDO)**
	***Finance* + *Capability* + A&I – IT + *Stewardship Business* LCG**

RECEBIMENTO E OFERTA INDEVIDA DE VANTAGEM

O crime de recebimento indevido de vantagem encontra-se previsto no n.º 2 do artigo 372.º do CP, tendo em vista a punição do **agente que der ou prometer a funcionário - ou a terceiro por indicação do funcionário - vantagem patrimonial ou não patrimonial, que não seja devida a este funcionário de entidade pública, que lhe seja oferecida no exercício das suas funções ou por causa delas.**

É um crime cujo risco se materializa, na atividade da empresa, na relação dos colaboradores com funcionários de entidades de natureza pública, sempre que a estes seja atribuída uma vantagem patrimonial ou não patrimonial no exercício das suas funções.

A conduta deste crime, à qual a empresa firmemente se opõe, difere do crime de corrupção ativa na medida em que o crime de corrupção ativa exige que a oferta seja disponibilizada ao funcionário para que este pratique um determinado ato e/ou decisão, ao passo que o crime de oferta indevida de vantagem se consuma pela simples atribuição dessa vantagem ao funcionário, ainda que sem qualquer propósito concreto.

Dispõe o n.º 2 do artigo 372.º do CP:

"1 - O funcionário que, no exercício das suas funções ou por causa delas, por si, ou por interposta pessoa, com o seu consentimento ou ratificação, solicitar ou aceitar, para si ou para terceiro, vantagem patrimonial ou não patrimonial, que não lhe seja devida, é punido com pena de prisão até cinco anos ou com pena de multa até 600 dias.

2 - Quem, por si ou por interposta pessoa, com o seu consentimento ou ratificação, der ou prometer a funcionário, ou a terceiro por indicação ou conhecimento daquele, vantagem patrimonial ou não patrimonial, que não lhe seja devida, no exercício das suas funções ou por causa delas, é punido com pena de prisão até três anos ou com pena de multa até 360 dias.

3 - Excluem-se dos números anteriores as condutas socialmente adequadas e conformes aos usos e costumes."

Este crime, cometido por um colaborador da empresa, no interesse e por conta desta, pode ser-lhe imputável. É por se opor firmemente a estes comportamentos que a empresa se demarca em absoluto destas práticas, formando e emitindo ordens expressas aos seus colaboradores para a proibição absoluta destes comportamentos.

A pena de prisão para o colaborador em causa pode atingir os 3 anos, ao passo que a pena de multa reservada à empresa poderá ser fixada em 360 dias em valor diário a ser arbitrado pelo Tribunal.

O risco de prática de infrações desta natureza é intenso nos departamentos da empresa que têm contacto com agentes/representantes de entidades de natureza pública ou semipública, mas também em funções comerciais e promocionais em que a hospitalidade, os brindes, as refeições, os convites, as viagens ou outras vantagens possam ser percecionadas como inadequadas.

a. **Direção Geral / *Leadership* local / HR**: funções de representação institucional e participação em processos relevantes podem expor a liderança local a riscos abstratos de oferta ou recebimento indevido de vantagem, sobretudo em contextos institucionais ou de relacionamento externo.

b. ***Sales / Key Accounts***: a negociação com clientes estratégicos e a prática de iniciativas promocionais torna esta área especialmente sensível ao oferecimento ou aceitação de refeições, convites, brindes ou outras vantagens associadas à relação comercial.

c. ***Sector & Sales – Pharma / Media + Communications***: é a área mais sensível neste domínio, atendendo ao contacto com hospitais, profissionais de saúde, concursos hospitalares e materiais promocionais ou amostras, mesmo quando estes estejam sujeitos a registo e controlo.

   Atendendo ao contacto recorrente com hospitais, concursos hospitalares, profissionais e organizações de saúde — incluindo contextos em que os interlocutores possam ser qualificados como entidades públicas ou equiparadas — esta área é tratada, para efeitos do presente PPR, como área de risco inerente elevado nestes domínios.

d. ***Sales & Marketing Stewardship***: campanhas, ativações, eventos, brindes e convites configuram um espaço clássico de risco, em especial se não existir validação adequada da finalidade, razoabilidade e destinatário, incumbindo a esta função a revisão e enquadramento prévio ou posterior destas iniciativas.

e. ***Finance + Capability*** + A&I – IT + ***Stewardship Business*** LCG: existe risco enquanto área que valida e controla despesas de hospitalidade, viagens, *gifts* e *entertainment*, sendo, ainda, uma área que tem os meios para controlar fluxos financeiros inusitados – ou "fechar os olhos a esses fluxos" – pelo que pode ser vista tanto como um controlo, como área de risco.

f. ***Product Supply*** (PS) / ***Supply + Demand + Receivables*** (SDO): a relação funcional com terceiros e *service providers* pode igualmente dar origem a risco de aceitação de brindes ou outras vantagens indevidas.

g. **Legal:** esta função assegura o enquadramento jurídico das situações relacionadas com *gifts, meals, entertainment, travel*, hospitalidade, interações com entidades públicas ou equiparadas, profissionais e organizações de saúde e exceções às políticas aplicáveis, funcionando como linha adicional de prevenção e escalonamento, mas também está sujeita ao contacto com entidades públicas, de natureza regulatória, pelo que se encontra exposto a este risco.

CONTROLOS

✓ **Direção Geral / *Leadership* local / HR**

- Validação das situações com maior sensibilidade institucional ou reputacional;
- Intervenção nas exceções às políticas de hospitalidade, *gifts* ou eventos;
- Articulação com *stewardship*, legal e *finance* sempre que exista dúvida sobre a adequação da vantagem ou do contexto.

✓ ***Sales / Key Accounts***

- Sujeição de refeições, convites, hospitalidade e outras despesas com clientes à política interna aplicável;
- Necessidade de propósito de negócio, razoabilidade e documentação da despesa;
- Registo do custo e da justificação da despesa nos sistemas internos;
- Proibição de concessão de benefícios fora do circuito normal e sem enquadramento comercial legítimo;
- Revisão das despesas com clientes quando ocorram em períodos negociais particularmente sensíveis.

✓ ***Sector & Sales – Pharma / Media + Communications***

- Controlo reforçado sobre materiais, amostras e interações com profissionais de saúde;
- Separação entre entrega de amostras/material promocional e qualquer negociação ou benefício comercial;
- Registo em CRM da atividade promocional e dos respetivos suportes;
- Formalização das interações no âmbito de concursos hospitalares e pedidos de cotação;
- Escalonamento das situações sensíveis ou atípicas para *stewardship*, legal ou *regulatory*;
- Aplicação das regras específicas do manual de conduta para contactos com entidades públicas ou equiparadas, afastando qualquer entrega de vantagem fora do enquadramento permitido.

✓ ***Sales & Marketing Stewardship***

- Controlo sobre brindes, ativações, eventos e outras iniciativas promocionais;
- Validação posterior, em auditoria, da conformidade das despesas e do enquadramento do respetivo destinatário;
- Proibição de despesas promocionais sem prova de finalidade comercial legítima e sem suporte documental adequado;
- Revisão específica, em caso de dúvida, à luz da política de *gifts*.

✓ ***Finance*** + ***Capability*** + A&I – IT + ***Stewardship Business*** LCG

- Validação documental das despesas com *meals*, *gifts*, *entertainment*, viagens ou eventos;
- Verificação da conformidade da despesa com o *budget* e com a política interna;

- Bloqueio ou escalonamento quando falte suporte documental suficiente, quando a despesa não seja razoável ou quando o destinatário suscite risco acrescido;

- Conferência dos reports de despesa com os comprovativos apresentados.

✓ ***Product Supply*** **(PS) /** ***Supply + Demand + Receivables*** **(SDO)**

- Controlo das despesas associadas a terceiros e *service providers* em eventos ou ações promocionais;

- Validação contratual das iniciativas que envolvam hospitalidade, ativações ou suportes oferecidos a terceiros;

- Verificação da existência de serviço real e faturação compatível com o serviço contratado.

✓ **Legal**

- Revisão jurídica das despesas e iniciativas que envolvam *gifts*, *meals*, *entertainment*, *travel*, hospitalidade, patrocínios, profissionais e organizações de saúde, hospitais e demais entidades públicas ou equiparadas, quando solicitado;

- Validação do enquadramento jurídico das exceções e apoio ao escalonamento das situações em que o aprovador também participe ou possa beneficiar da iniciativa, quando solicitado;

- Suporte à interpretação e aplicação das políticas de *gifts*, *meals*, *entertainment*, *travel*, anticorrupção e conflitos de interesses.

- Registo dos contactos que leva a cabo com entidades reguladoras;

- Formação jurídica base, que confere à equipa conhecimento sobre este tipo de comportamentos delitivos;

✓ **Gerais**

- Política de *gifts*, *meals*, *entertainment* e viagens;
- WBCM e política anticorrupção;
- Canal de denúncias;
- Formação periódica e comunicações internas sobre condutas permitidas e proibidas;
- Identificação e formação específica dos colaboradores com contacto com entidades públicas ou equiparadas, com reforço expresso da proibição de oferta de produtos, vantagens ou quaisquer benefícios fora do enquadramento permitido;
- Escalonamento das situações que envolvam entidades públicas, hospitais ou profissionais de saúde para os aprovadores locais especificamente habilitados e, quando necessário, para níveis regionais;
- Proibição absoluta de aceitação ou concessão de dinheiro ou equivalentes a dinheiro (v.g. *gift cards*, vales, cartões pré-pagos ou bilhetes de lotaria), bem como obrigação de recusa/devolução das ofertas não permitidas ou, quando a devolução seja impraticável ou ofensiva, de aceitação apenas em nome da empresa, sem retenção pessoal e com definição documentada do respetivo destino;
- Impossibilidade de aprovação, pelo próprio participante, de refeições, entretenimento, viagens, hospitalidade ou outras iniciativas em que o aprovador também participe ou possa beneficiar, devendo tais situações ser escaladas para aprovador diverso e não beneficiário;
- Nas situações em que um terceiro suporte despesas de entretenimento, viagem, alojamento ou hospitalidade sem a aprovação prévia exigível, obrigação de reporte imediato ao *Manager*, de avaliação de conformidade e, quando aplicável, de reembolso pessoal do valor suportado pelo terceiro;
- Proibição de suportar, ou permitir que terceiros suportem, despesas de familiares, convidados pessoais ou acompanhantes, salvo exceção formalmente autorizada nos termos da política aplicável.

RISCO	DEPARTAMENTO
Recebimento e oferta indevida de vantagem	Direção Geral / *Leadership* local / HR
	Sales / *Key Accounts*
	Sector & *Sales* – *Pharma* / *Media* + *Communications*
	Sales & *Marketing Stewardship*
	Finance + *Capability* + A&I – IT + *Stewardship Business* LCG
	Product Supply (PS) / *Supply* + *Demand* + *Receivables* (SDO)
	Legal

TRÁFICO DE INFLUÊNCIA

O crime de tráfico de influência encontra-se previsto no artigo 335.º do CP, **punindo o agente que, diretamente ou através de outra pessoa, com o acordo desta, solicite ou aceite uma vantagem (patrimonial ou não), para abusar da sua influência junto de uma entidade pública**.

A vantagem que se pretenda obter através desta aliciação em troca da influência junto de entidade pública pode ser diretamente em favor do colaborador da empresa ou de terceiro.

Citando o artigo 335.º do CP:

"1 - Quem, por si ou por interposta pessoa, com o seu consentimento ou ratificação, solicitar ou aceitar, para si ou para terceiro, vantagem patrimonial ou não patrimonial, ou a sua promessa, para abusar da sua influência, real ou suposta, junto de qualquer entidade pública, nacional ou estrangeira, é punido:

a) Com pena de prisão de 1 a 5 anos, se pena mais grave lhe não couber por força de outra disposição legal, se o fim for o de obter uma qualquer decisão ilícita favorável;

b) Com pena de prisão até 3 anos ou com pena de multa, se pena mais grave lhe não couber por força de outra disposição legal, se o fim for o de obter uma qualquer decisão lícita favorável.

2 - Quem, por si ou por interposta pessoa, com o seu consentimento ou ratificação, der ou prometer vantagem patrimonial ou não patrimonial às pessoas referidas no número anterior:

a) Para os fins previstos na alínea a), é punido com pena de prisão até 3 anos ou com pena de multa;

b) Para os fins previstos na alínea b), é punido com pena de prisão até 2 anos ou com pena de multa até 240 dias.

3 - A tentativa é punível.

4 - É correspondentemente aplicável o disposto no artigo 374.º-B.".

A mera tentativa de realização deste crime é punível, sendo suficiente que o agente do crime se limite a solicitar ou aceitar a vantagem patrimonial ou a troca da sua influência junto de entidade pública, mesmo que a influência exercida não venha a lograr qualquer resultado.

Por outro lado, **o crime é consumado com a mera promessa de concessão de uma vantagem** – que poderá ser de índole patrimonial ou não – futura, mesmo que, no imediato, não exista uma verdadeira "troca por troca", desde que esta se venha a concretizar mais tarde.

Comete este crime tanto o agente que solicita ou aceita a vantagem patrimonial, **como o agente que, em troca desta, promete ou oferece a vantagem a troco da aludida influência.**

A moldura penal abstratamente aplicável à pessoa coletiva neste crime encontra-se cifrada em função de circunstâncias típicas particulares, da seguinte forma:

- 120 a 600 dias de multa caso o objetivo da influência exercida seja o de obtenção de uma determinada declaração que lhe seja favorável;
- Até 360 dias de multa caso objetivo seja obter uma determinada decisão favorável;
- Caso esteja em causa o agente que oferece ou promete a vantagem patrimonial ou não patrimonial a pessoa com influência junto de autoridade pública, a pena cifra-se em até 360 dias de multa.

O valor da taxa diária dos aludidos dias de multa pode ser cifrado entre € 100,00 (cem euros) a € 10.000,00 (dez mil euros) por parte do Tribunal.

O risco de prática de infrações desta natureza é intenso nos departamentos da empresa que têm contacto com agentes/representantes de entidades de natureza pública ou semipública e, sobretudo, nas funções que possam intervir em concursos, aprovações, licenças, autorizações, entidades hospitalares, reguladores ou profissionais de saúde.

a. **Direção Geral / *Leadership* local / HR**: a participação em decisões de maior sensibilidade institucional e a eventual representação externa da empresa justificam a identificação desta função como exposta, ainda que de forma residual, ao risco de tráfico de influência.

   Inclui-se aqui a supervisão dos pontos de contacto locais com autoridades laborais, Segurança Social e demais entidades públicas quando tais interações devam ser centralizadas a nível local.

b. ***Sector* & *Sales* – *Pharma* / *Media* + *Communications***: esta é a área mais exposta ao risco de tráfico de influência, em virtude da resposta a concursos hospitalares, do contacto com hospitais, centros de saúde, médicos e demais interlocutores ligados ao setor da saúde.

   Atendendo ao contacto recorrente com hospitais, concursos hospitalares, profissionais e organizações de saúde — incluindo contextos em que os interlocutores possam ser qualificados como entidades públicas ou equiparadas — esta área é tratada, para efeitos do presente PPR, como área de risco elevado nestes domínios.

c. ***Sales / Key Accounts***: embora o foco desta área seja predominantemente privado, a participação em negociações com relevância institucional ou a articulação com canais regulados pode justificar a sua inclusão no perímetro de risco abstrato.

d. ***Sales & Marketing Stewardship***: o risco é mais reduzido, mas pode verificar-se em contextos de iniciativas externas, eventos, ativações ou campanhas quando exista interface com entidades públicas ou equiparadas.

e. ***Finance + Capability*** + A&I – IT + ***Stewardship Business*** LCG: existe risco residual sempre que o departamento participe em validações, contactos ou respostas a situações relacionadas com entidades regulatórias ou outros fluxos administrativos relevantes.

f. ***Product Supply*** (PS) / ***Supply + Demand + Receivables*** (SDO): a utilização de terceiros ou a contratação de prestadores com suposta influência junto de entidades públicas constitui um fator típico de risco, justificando a inclusão desta área.

g. Legal: esta função assegura o enquadramento jurídico das interações com entidades públicas ou reguladas, do uso de terceiros ou intermediários, de potenciais situações de lobby ou influência institucional, de concursos e de exceções às políticas aplicáveis, funcionando como linha adicional de prevenção e escalonamento, sempre que solicitado ou que tenha conhecimento de situações desta natureza. Por outro lado, encontra-se exposto ao risco de contacto direto que pode levar a cabo com entidades reguladoras.

CONTROLOS

✓ Direção Geral / ***Leadership*** local / HR

- Intervenção nas situações com maior sensibilidade institucional;
- Validação das exceções e dos temas com maior exposição reputacional ou regulatória;
- Articulação com *legal*, *finance* e *stewardship* nas situações em que exista interface com entidades públicas ou hospitalares.
- Centralização local dos contactos de inspeção, pedidos de informação e respetivo *follow-up* com ACT, Segurança Social e demais entidades públicas nos responsáveis previamente definidos.

✓ ***Sector & Sales – Pharma / Media + Communications***

- Centralização da resposta a concursos hospitalares e pedidos de cotação na função responsável;
- Documentação do processo de submissão, do caderno de encargos e das validações internas;
- Registo das interações com hospitais, centros de saúde e profissionais de saúde em CRM ou em documentação de suporte própria;
- Limitação das iniciativas no terreno ao enquadramento promocional permitido e devidamente registado;
- Impossibilidade de a equipa de delegados assumir compromissos, vantagens ou contrapartidas fora do circuito formal;
- Verificação documental das entregas de amostras e materiais no canal médico/hospitalar.

✓ **Sales / Key Accounts**

- Manutenção da negociação comercial dentro dos canais e *workflows* formais, sem recurso a terceiros com alegada capacidade de influência institucional;
- Registo integral dos acordos, promoções e condições comerciais em sistema;
- Escalonamento de situações em que o cliente proponha ou sugira intermediação imprópria com entidades públicas ou reguladas.

✓ ***Sales & Marketing Stewardship***

- Controlo das iniciativas externas, eventos, ativações ou campanhas que possam envolver interface com entidades públicas ou equiparadas;
- Validação prévia ou posterior, conforme aplicável, do enquadramento das despesas e do perfil do destinatário;

- Escalonamento das situações com potencial leitura institucional ou regulatória.

✓ ***Finance*** **+** ***Capability*** **+ A&I – IT +** ***Stewardship Business*** **LCG**

- Controlo dos pagamentos a terceiros com intervenção institucional sensível;
- Verificação da correspondência entre o serviço contratado e o valor faturado;
- Rastreabilidade das aprovações e do pagamento em sistema;
- Não libertação de pagamentos associados a intermediação pública ou hospitalar sem suporte formal bastante.

✓ ***Product Supply*** **(PS) /** ***Supply*** **+** ***Demand*** **+ Receivables (SDO)**

- Qualificação de terceiros e business partners com potencial contacto com entidades públicas;
- *Due diligence* reforçada em terceiros que representem ou possam representar a empresa perante hospitais, autoridades ou outras entidades públicas;
- Exigência de clareza contratual sobre o âmbito dos serviços e proibição de remuneração opaca, informal ou sem prova de prestação;
- Sujeição das exceções ao circuito de aprovação aplicável;
- Proibição de contratação de terceiros, consultores ou intermediários com base em alegada capacidade de influência junto de decisores públicos, salvo quando exista necessidade comercial legítima, objeto contratual claro, remuneração de mercado, due diligence documentada e validação jurídica/compliance prévias.

✓ **Legal**

- Revisão jurídica das interações com entidades públicas ou reguladas, dos terceiros ou intermediários utilizados, de concursos, contratos e demais situações com potencial leitura de influência institucional;

- Validação ou escalonamento de quaisquer *red flags* ligadas a alegada capacidade de influência, pedidos de facilitação, intermediação imprópria ou uso de terceiros sem necessidade comercial legítima;

- Suporte à interpretação e aplicação das políticas de anticorrupção, due diligence de terceiros, *gifts/meals/entertainment/travel* e conflitos de interesses.

- Formação jurídica base, que confere à equipa conhecimento sobre este tipo de comportamentos delitivos;

✓ **Gerais**

- Política anticorrupção aplicável a contactos com entidades públicas;

- Proibição de pagamentos de facilitação;

- Formação específica para interações com setor público e profissionais de saúde;

- Canal de denúncias e mecanismos de escalonamento interno.

- Identificação periódica, por *survey* interno, dos colaboradores com contacto com entidades públicas ou equiparadas;

- Formação específica para essas funções sobre qualificação da contraparte pública, proibição de trocas de vantagens e necessidade de escalonamento de qualquer situação atípica.

RISCO	DEPARTAMENTO
Tráfico de Influência	Direção Geral / *Leadership* local / HR
	Sector & *Sales – Pharma* / *Media* + *Communications*
	Sales / *Key Accounts*
	Sales & *Marketing Stewardship*
	Finance + *Capability* + A&I – IT + *Stewardship Business* LCG
	Product Supply (PS) / *Supply* + *Demand* + *Receivables* (SDO)
	Legal

DECRETO-LEI N.º 28/84, DE 20 DE JANEIRO – INFRAÇÕES ANTIECONÓMICAS E CONTRA A SAÚDE PÚBLICA

FRAUDE NA OBTENÇÃO DE SUBSÍDIO OU SUBVENÇÃO

O Decreto-lei n.º 28/84 prevê as infrações de natureza antieconómica e contra a saúde pública.

No domínio do Regime Geral de Prevenção da Corrupção, este diploma prevê duas infrações de relevo que integram o conceito de infração conexa, nomeadamente:

- Fraude na obtenção de subsídio ou subvenção;
- Desvio de subvenção, subsídio ou crédito bonificado.

Atendendo ao *core business* da empresa, nenhuma destas infrações representa substancial risco de ser cometida no seio da P&G, na medida em que a empresa não aproveita de nenhum subsídio, subvenção ou crédito bonificado de natureza pública, nem beneficia de qualquer espécie de apoio comunitário[1].

PELA P&G PORTUGAL,

PROCTER & GAMBLE PORTUGAL-
PRODUTOS DE CONSUMO, HIGIENE E SAÚDE, S.A.
NIPC: 503037753 C.R.C. de Cascais
Capital Social: 6.474.934,32 Euros
Quinta da Fonte, Edificio Álvares Cabral, 3º
2774 - 527 Paço de Arcos

[1] Em 2025, a empresa beneficiou de incentivos da Segurança Social associados à contratação de jovens à procura de primeiro emprego e de colaboradores portadores de deficiência/incapacidade. Estes incentivos não consubstanciaram o recebimento de quaisquer montantes, financiamentos ou subsídios pagos por entidades públicas, traduzindo-se apenas numa redução da taxa contributiva a cargo da entidade empregadora aplicável aos rendimentos dos colaboradores abrangidos, de 23,75% para 11,9%.

Neste contexto, entende-se que a empresa não acedeu a um programa de subsídios públicos, nem recebeu apoios financeiros públicos suscetíveis de justificar, por si só, a autonomização deste tema como área de risco inerente relevante. Acresce que, de acordo com a informação disponível, a empresa não beneficiou de qualquer outro tipo de apoio público para além da referida redução contributiva.

Assim, não se considera existir uma intensidade de risco inerente suficiente para autonomizar esta matéria, sem prejuízo da conveniência de prever e implementar medidas internas adequadas caso a empresa venha, no futuro, a aceder a programas de subsídios, incentivos financeiros ou outros apoios públicos.