



## Código global de conducta de Eisai para socios comerciales

Con el fin de materializar nuestra filosofía corporativa, Eisai elaboró una Carta de conducta empresarial y un Código de conducta destinados a guiar a nuestros empleados en sus transacciones comerciales en cumplimiento de todas las leyes y estándares éticos pertinentes, así como a fomentar el crecimiento económico sostenible y brindar soluciones a las cuestiones sociales. De manera similar, Eisai estableció también un conjunto de estándares para el comportamiento que esperamos de nuestros socios comerciales.

El Código global de conducta de Eisai para socios comerciales (“Código”) se aplica a todos los socios comerciales y a sus empleados, incluyendo contratistas, agentes, proveedores, distribuidores y cualquier otra entidad local y extranjera que actúe en su representación a nivel mundial (“socios comerciales”).

Eisai es signataria del Pacto Mundial de las Naciones Unidas (“UNG” , por sus siglas en inglés), que establece principios que promueven los derechos humanos, el trabajo y el medioambiente, y rechazan la esclavitud moderna y la corrupción. Eisai es también miembro de la Iniciativa de la cadena de suministro del sector farmacéutico (“PSCI”, por sus siglas en inglés), una organización sin fines de lucro compuesta por compañías farmacéuticas globales, y respalda sus principios para una gestión responsable de la cadena de suministro (Principios PSCI). Este Código se fundamenta en los Principios PSCI, que establecen los estándares que esperamos de nuestros socios comerciales en cuanto a cumplimiento legal, ética, derechos humanos, salud y seguridad, medioambiente y sistemas de gestión relacionados.

Eisai espera que sus socios comerciales cumplan con los requisitos establecidos en este Código. Además, Eisai espera que sus socios comerciales cooperen en la evaluación, auditoría y tratamiento de cualquier asunto vinculado con los temas descritos en este Código. Esperamos que este Código se vuelva más práctico a través de la mejora continua y contribuya a un aumento mutuo del valor corporativo de nuestros socios comerciales.

### **1. Cumplimiento legal**

Los socios comerciales deberán identificar y cumplir todas las leyes, regulaciones y estándares aplicables.

### **2. Sistemas de gestión**

Los socios comerciales deberán establecer sistemas de gestión que garanticen la continuidad del negocio, facilitar la mejora continua y el cumplimiento de las expectativas de este Código en materia de cumplimiento legal, ética, derechos humanos, salud y seguridad, y medioambiente.

#### **2.1. Cultura, compromiso y responsabilidad**

Los socios comerciales deberán demostrar su compromiso con los conceptos descritos en este Código asignando recursos adecuados e identificando personal responsable de alto nivel, fomentando así una cultura de prácticas y gobernanza responsables.

#### **2.2. Gestión de riesgos**

Los socios comerciales deberán contar con mecanismos para determinar y gestionar continuamente los riesgos en todas las áreas abordadas por el Código.

#### **2.3. Abastecimiento sostenible y trazabilidad**

Los socios comerciales deberán establecer sistemas que permitan llevar a cabo una debida diligencia periódica en su propia cadena de suministro para promover el abastecimiento legal y sostenible.

#### **2.4. Capacitación y competencia**

Los socios comerciales deberán diseñar e implementar programas de capacitación para garantizar que la gerencia y los trabajadores alcancen un nivel adecuado de conocimientos, habilidades y competencias para poder cumplir con las expectativas de este Código.



## **2.5. Documentación**

Los socios comerciales deberán mantener la documentación necesaria para demostrar la conformidad con el Código y el cumplimiento de las regulaciones aplicables.

## **2.6. Mejora continua**

Se espera que los socios comerciales mejoren continuamente estableciendo objetivos de desempeño, ejecutando planes de implementación y adoptando las acciones correctivas necesarias ante las deficiencias identificadas mediante evaluaciones internas o externas, inspecciones y revisiones de gestión.

## **2.7. Preparación y respuesta ante emergencias**

Los socios comerciales deberán contar con planes de emergencia y procedimientos de respuesta eficaces.

## **2.8. Identificación de inquietudes (mecanismos de reclamación)**

Los socios comerciales deberán esforzarse por establecer mecanismos de reclamación mediante los cuales las partes interesadas internas y externas puedan reportar inquietudes, actividades ilegales o infracciones del Código en el lugar de trabajo sin riesgo de represalias, intimidación o acoso reales.

## **2.9. Respuesta y reparación**

Los socios comerciales deberán investigar y responder adecuadamente a los incidentes o inquietudes relacionadas con el Código, adoptando las medidas correctivas necesarias y proporcionando reparación donde sea necesario.

## **2.10. Comunicación eficaz**

Los socios comerciales deberán contar con sistemas eficaces para comunicar el Código a las partes interesadas pertinentes, incluyendo a sus trabajadores, contratistas y proveedores.

## **3. Ética**

Los socios comerciales deberán conducir sus negocios de manera ética y actuar con integridad.

### **3.1. Seguridad del paciente y acceso a la información**

Los socios comerciales deberán contar con procesos de gestión adecuados para minimizar el riesgo de afectar negativamente los derechos de los pacientes, incluyendo sus derechos a la salud y a acceder directamente a su información.

### **3.2. Antisoborno y anticorrupción**

Se prohíben todas las formas de soborno, corrupción, extorsión y malversación, incluyendo los pagos de facilitación. Los socios comerciales no deberán ofrecer ni aceptar sobornos ni participar en ninguna forma de incentivos corruptos en las relaciones comerciales o gubernamentales, ni utilizar intermediarios para obtener ventajas injustas. Los socios comerciales deberán asegurarse de contar con políticas y sistemas adecuados para prevenir el soborno y cumplir con las leyes aplicables.

### **3.3. Competencia justa**

Los socios comerciales deberán llevar a cabo sus negocios conforme con una competencia justa y vigorosa y en cumplimiento con todas las leyes antimonopolio aplicables. Asimismo, deberán emplear prácticas empresariales justas, incluyendo publicidad precisa y veraz.

### **3.4. Bienestar animal**

Si los socios comerciales utilizan animales en sus actividades empresariales, dichos animales deberán ser tratados con humanidad, minimizando el dolor y el estrés. Las pruebas en animales deberán realizarse únicamente después de considerar métodos alternativos para reemplazar a los animales, reducir su número o refinrar los procedimientos para minimizar el sufrimiento. Los métodos alternativos deberán utilizarse siempre que sean científicamente válidos y aceptables para los reguladores.

### **3.5. Privacidad y seguridad de los datos**

Los socios comerciales deberán cumplir con las leyes aplicables de privacidad y protección de datos y garantizar la protección, seguridad y uso legal de los datos personales.

### **3.6. Prevención y gestión de los conflictos de intereses**

Los socios comerciales deberán adoptar las precauciones razonables para identificar, evitar y gestionar los conflictos de intereses. Se espera que notifiquen a Eisai y a otras partes afectadas sobre cualquier conflicto de intereses significativo o potencial.

### **3.7. Protección y calidad del producto**

Los socios comerciales deberán garantizar la existencia de sistemas de gestión y seguridad para proteger los productos, componentes e ingredientes frente a riesgos de adulteración, falsificación o robo con fines de reventa no autorizada.

## **4. Derechos humanos**

Los socios comerciales deberán respetar los derechos humanos de las partes interesadas internas y externas, asegurándose de tratarlas con dignidad y respeto.

### **4.1. Empleo libremente elegido**

Los socios comerciales no deberán utilizar trabajos forzados, bajo servidumbre o bajo contrato acordado en pago de deudas, trabajo penitenciario involuntario ni participarán en la trata de personas o en cualquier forma de esclavitud moderna. Ningún trabajador deberá pagar por un empleo ni se le podrá negar la libertad de movimiento.

### **4.2. Mano de obra infantil y trabajadores jóvenes**

Los socios comerciales no deberán emplear mano de obra infantil. La contratación de jóvenes menores de 18 años se realizará únicamente en trabajos no peligrosos y únicamente cuando los jóvenes hayan alcanzado la edad legal de empleo del país o la edad establecida para completar la educación obligatoria.

### **4.3. No discriminación**

Los socios comerciales deberán procurar la igualdad, proporcionando un entorno laboral libre de discriminación por motivos de raza, color, edad, embarazo, género, orientación sexual, etnia, discapacidad, religión, afiliación política, afiliación sindical o estado civil.

### **4.4. Trato justo**

Los socios comerciales deberán garantizar un entorno laboral libre de acoso, tratos severos e inhumanos, incluyendo cualquier tipo de acoso sexual, abuso sexual, castigo corporal, coerción mental o física o abuso verbal hacia los trabajadores, y no deberá existir ningún riesgo de tales conductas.

### **4.5. Salarios, beneficios y jornada laboral**

Los socios comerciales deberán pagar a los trabajadores conforme a las leyes salariales aplicables, incluyendo los salarios mínimos, las horas extras y los beneficios obligatorios. Deberán comunicar oportunamente a sus trabajadores la base de su remuneración. Se espera también que informen a sus trabajadores si se requieren horas extras y el pago correspondiente por dichas horas. Las horas extras se ajustarán a los estándares nacionales e internacionales aplicables.

### **4.6. Libertad de asociación y derecho a la negociación colectiva**

Se fomenta la comunicación abierta y el compromiso directo con los trabajadores para resolver asuntos laborales y de remuneración. Los socios comerciales deberán respetar los derechos de los trabajadores, según lo establecido en las leyes locales, de asociarse libremente, afiliarse o no a sindicatos, buscar representación y formar parte de consejos de trabajadores, y negociar colectivamente. Cuando el derecho a la libertad de asociación y a la negociación colectiva esté restringido por la ley, el empleador (es decir, el socio comercial) facilita, y no obstaculiza, el desarrollo de medios paralelos para la asociación y la negociación colectiva independientes y libres. Los trabajadores deberán poder comunicarse abiertamente con la gerencia respecto a las condiciones laborales sin temor a represalias.

### **4.7. Comunidades locales**

Los socios comerciales deberán respetar los derechos de las comunidades locales alrededor de sus instalaciones, incluyendo el derecho a un entorno limpio y saludable.

## **5. Salud y seguridad**

Los socios comerciales deberán proporcionar un entorno laboral seguro y saludable, y apoyar el bienestar de los trabajadores. Las medidas de salud y seguridad deberán extenderse a los contratistas y subcontratistas que se encuentren en las instalaciones de los socios comerciales.

### **5.1. Seguridad del entorno laboral**

Los socios comerciales deberán implementar evaluaciones de riesgos y planes de emergencia adecuados para garantizar la seguridad del entorno laboral. La información de seguridad relacionada con materiales peligrosos, incluyendo los compuestos farmacéuticos y los materiales intermedios farmacéuticos, deberá estar disponible y utilizarse para educar, capacitar y proteger a los trabajadores frente a los peligros. Los socios comerciales deberán mostrar buenas prácticas de limpieza y una cultura de seguridad.

### **5.2. Protección, salud y bienestar de los trabajadores**

Los socios comerciales deberán proteger a los trabajadores contra la sobreexposición a peligros químicos, biológicos y físicos. Se deberá proporcionar el equipo de protección personal adecuado, así como instalaciones y servicios para apoyar la seguridad, la salud y el bienestar de los trabajadores.

### **5.3. Seguridad de los procesos**

Los socios comerciales deberán contar con procesos de gestión para identificar los riesgos derivados de los procesos químicos y biológicos, y prevenir la liberación catastrófica de agentes químicos o biológicos al medioambiente.

## **6. Medioambiente**

Los socios comerciales deberán operar de manera ambientalmente responsable y eficiente para minimizar los impactos adversos sobre el medioambiente y colaborar para que sus propios socios comerciales hagan lo mismo. Se alienta a los socios comerciales a conservar los recursos naturales, reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), preservar la biodiversidad y el agua limpia, y minimizar y controlar el uso de materiales peligrosos.

### **6.1. Autorizaciones y reportes ambientales**

Los socios comerciales deberán cumplir con todas las regulaciones ambientales aplicables. Deben obtenerse todos los permisos, licencias, registros de información y restricciones medioambientales requeridos, y cumplir con sus requisitos operativos y de presentación de reportes.

### **6.2. Gestión de residuos y emisiones**

Los socios comerciales deberán contar con procesos o sistemas establecidos para garantizar el manejo, transporte, almacenamiento, eliminación, reciclaje, reutilización o gestión segura de los residuos, emisiones atmosféricas y descargas de aguas residuales. Todo residuo, agua residual o emisión que pueda afectar negativamente la salud humana o medioambiental debe ser gestionado, controlado y tratado adecuadamente antes de su liberación al medioambiente. Esto incluye la gestión de liberaciones de productos farmacéuticos activos al medioambiente.

### **6.3. Cambio climático**

Los socios comerciales deberán monitorear y reducir sus emisiones de GEI, así como apoyar a sus socios comerciales para que hagan lo mismo.

### **6.4. Eficiencia de los recursos**

Los socios comerciales deberán procurar la circularidad, diseñando la eliminación de residuos, adoptando medidas para mejorar la eficiencia y reducir el consumo de recursos, incluyendo el agua, favoreciendo fuentes renovables y sostenibles. Adoptarán también medidas para la reutilización y el reciclaje.

### **6.5. Conservación de la biodiversidad**

Los socios comerciales deberán comprender sus impactos en la biodiversidad, reduciendo y mitigando su huella en la medida de lo posible.

### **6.6. Prevención de vertidos y liberaciones**

Los socios comerciales deberán contar con sistemas establecidos para prevenir y mitigar vertidos y liberaciones accidentales al medioambiente, y los impactos adversos en la comunidad local.