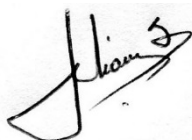


	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	XXX
		COMENTARIOS:
		DÍA: 13.03.2015
		PÁGINA: 1/ 15

# CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA

## SOCIOS COMERCIALES DE YAMAHA




ELABORADOR POR:	REVISADO POR:	APROBADO
José Chávez Gerente de Administración y Finanzas	Javier Callegari Gerente General	Shigeo Hayakawa Presidente

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 2/ 15

**RESUMEN:**

**1. INTRODUCCIÓN**

**2. APLICACIÓN**

**3. EL COMPROMISO DE YAMAHA**

**4. ¿QUÉ ESPERA YAMAHA DE SUS SOCIOS COMERCIALES?**

**4.1. Ética y cumplimiento de las leyes - el cumplimiento**

**4.2. Relación comercial libre de conflicto de intereses**

**4.3. Operaciones libres de corrupción y soborno**

- i. La corrupción de los funcionarios públicos**
- ii. La corrupción privada o soborno empresarial**
- iii. Relaciones de YAMAHA intermediados por terceros**

**4.4. Garantía de credibilidad evitando regalos de empresa y favores**

**4.5. El respeto a la competencia y las prácticas comerciales de buena reputación**

**4.6. Prevención del blanqueo de dinero y contra el financiamiento del terrorismo – PLD- CFT**

**4.7. Respetar las normas de los contratos de licitación y administrativos**

**4.8. La preservación y el uso adecuado de los activos de YAMAHA**

**4.9. Integridad de los registros**

**4.10. Confidencialidad**

**4.11. El no uso de información privilegiada en la comercialización de bienes y servicios**

**4.12. Protección de datos**

**4.13. La integridad y la responsabilidad en la relación de socios de negocios con los clientes**

**4.14. Compromiso Medioambiental**

**4.15. El respeto de los contratos**

**4.16. Mantenimiento del ambiente laboral**

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 3/ 15

**4.17. La diversidad y la no discriminación de ningún tipo**

**4.18. El respeto de los derechos humanos universales**

**4.19. Salud y seguridad**

**4.20. La inclusión de las personas con discapacidad**

**5. VIGENCIA Y REVISIÓN DEL CÓDIGO DE CONDUCTA**

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 4/ 15

## 1. INTRODUCCIÓN

Nuestra reputación y la credibilidad son nuestros activos más importantes. Los principios éticos que guían nuestras acciones contribuyen al mantenimiento de la imagen de YAMAHA como empresa sólida y confiable a nuestros clientes, proveedores, empleados y socios de negocios en general.

Alineados a nuestras responsabilidades éticas y legales – reflejadas en el Código de Ética - el grupo YAMAHA se compromete a proporcionar productos seguros y servicios, fiables y compatibles con las necesidades y expectativas de nuestros clientes, autoridades públicas, proveedores, accionistas, entre otros.

Para poder alcanzar este objetivo resulta necesario definir estándares mínimos de responsabilidad de nuestros socios comerciales. Estos se encuentran dirigidos especialmente a la reducción de los riesgos legales e impactos respecto de la imagen empresarial, garantizando el desarrollo y la longevidad de la relación comercial.

El Código de Conducta y Ética dirigido a los socios comerciales de YAMAHA tiene como objetivo servir de referencia a nuestros socios de negocios para la realización de negocios con la empresa y en nombre de YAMAHA, ya que determina los requisitos mínimos que deben seguirse, como lo son la salud y la seguridad, los derechos humanos, el cumplimiento legal, la ética y el medio ambiente, entre otros.


Todos los socios comerciales que cuenten con contratos establecidos con YAMAHA se encuentran obligados a cumplir plenamente con el presente Código, así como para identificar y desarrollar mejoras continuas y la promoción de prácticas de negocios sostenibles y acordes al presente Código.

## 2. APLICACIÓN

El Código de Conducta y Ética para Socios Comerciales se aplica a todas las partes contractuales, directa o indirectamente, que desarrollen negocios con YAMAHA en Brasil, Argentina, Uruguay y Perú. Esto incluye proveedores de bienes y servicios y prestadores de servicios en general, consultores, distribuidores de productos (concesionarios de motos y distribuidores de productos marinos, talleres náuticos, etc.), y demás terceros con los que se mantenga una relación comercial, acá denominados “socios comerciales”, “socios de negocios” o simplemente “socios”.

### GRUPO YAMAHA:

- ❖ YAMAHA Motor Brasil Ltda.
- ❖ YAMAHA Motor de Amazonía Ltda.
- ❖ YAMAHA Motor Componentes de Amazonía Ltda.
- ❖ YAMAHA Administradora de Consorcio Ltda.
- ❖ Banco YAMAHA Motor Brasil S.A.
- ❖ YAMAHA Motor Brasil Corredora de Seguros Ltda.
- ❖ YAMAHA Motor Brasil Servicios Financieros, Participaciones Ltda.
- ❖ YAMAHA Motor Del Perú S.A.
- ❖ YAMAHA Motor Selva Del Perú S.A.
- ❖ YAMAHA Motor Argentina S.A.
- ❖ YAMAHA Motor Uruguay S.A.

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b>  <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 5/ 15

Todos los socios comerciales de YAMAHA se encuentran obligados a adherirse a los estándares de trabajo y de ética empresarial, desde el cumplimiento de los requisitos mínimos de este Código y en todo el período contractual, sin perjuicio de otras normas y condiciones comerciales que hayan celebrado las partes de manera particular en razón a la naturaleza de los contratos celebrados.

Es importante recordar que las disposiciones del presente Código se encuentran basados en los requisitos legales de los países donde opera YAMAHA, de modo que una violación de este Código también implicaría una violación de la ley, lo que puede derivar en un proceso civil o penal contra la persona natural o jurídica, sin distinción.

Del mismo modo, las violaciones al presente Código pueden conducir a la rescisión contractual con YAMAHA.

### **3. EL COMPROMISO DE YAMAHA**

La forma en que YAMAHA lleva a cabo las negociaciones con sus socios comerciales es fundamental para su éxito y la imagen. Respecto a ello, YAMAHA se compromete a lo siguiente:

- Conducir sus negocios de manera justa, objetiva, transparente y profesional, lo cual incluye la conducta de la totalidad de sus empleados;
- Evaluar y reevaluar constantemente que tanto sus prácticas como programas se encuentren alineados a una visión comercial responsable, ética, sostenible y duradera;
- Apoyar a sus socios sin dejar de lado sus responsabilidades, evaluando que todas las actividades implicadas reúnan los requisitos del presente Código de Conducta y proporcionar soluciones oportunamente, respetándose los valores éticos y medioambientales, respetando la salud, la seguridad y los derechos humanos de las personas.
- Enfocar la atención en los procesos de la cadena de suministro de bienes y servicios, entre otros contratos, en los que el riesgo no debe atentar contra los requisitos del presente Código.

### **4. LO QUE YAMAHA ESPERA DE SUS SOCIOS COMERCIALES**

Todos los requisitos y obligaciones con nuestros socios están sujetos al Código de Ética de YAMAHA.

Todos somos responsables de la reputación de YAMAHA, y esperamos que nuestros socios comerciales actúen con integridad.

Nuestros socios deben comprender y asumir que las responsabilidades éticas y legales lideran los negocios con YAMAHA, pues un comportamiento ilegal o inadecuado por parte de los mismos en sus propósitos podría perjudicar considerablemente a la compañía.

Ningún empleado de YAMAHA, en cualquier nivel de la organización, se autoriza a violar el Código de Ética, ya sea manipular o dirigir a un socio comercial para violar este Código de Conducta y Ética de Yamaha

Requisitos y obligaciones mínimas que deben cumplir los socios comerciales:

#### **4.1. Ética y cumplimiento de las leyes - El cumplimiento**

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 6/ 15

Los socios comerciales de YAMAHA deben estar comprometidos con prácticas comerciales justas, éticas y transparentes.

También deben actuar conformidad con las leyes y reglamentos aplicables al giro de actividad de YAMAHA, así como con las políticas internas y la política dirigida a la relación con nuestros socios comerciales.

YAMAHA no comprará productos o contratará servicios, ni mantendrá ninguna relación de negocios con las personas y empresas que no cumplan con las leyes y regulaciones nacionales e internacionales, así como sus respectivos tratados.

YAMAHA no tolerará conductas ilícitas con socios comerciales. Asimismo, no tolerará que sus socios comerciales tengan procesos judiciales concernientes a:

- La falsificación de documentos, marcas o productos;
- El uso inadecuado y/o no autorizado de sus marcas;
- Participación en actividades o conductas ilícitas tales como fraude fiscal, evasión fiscal, corrupción, soborno, contrabando, pertenencia a grupos criminales, entre otros.

Se encuentra prohibida la interacción de los socios comerciales de YAMAHA con el gobierno cuando ellos actúen a su nombre, o cuando obstaculicen las actividades de investigación o supervisión de entidades u organismos públicos, incluyendo organismos reguladores del sistema financiero nacional.

Se deberá de informar inmediatamente a YAMAHA si algún socio comercial se encuentra en una situación en la que entre en conflicto con el presente Código y/o con cualquier otra política de la empresa y/o con las leyes nacionales, o, en el caso de que alguno de nuestros socios tengan que pasar por procesos de investigación o inspección que relacionen a YAMAHA en cuanto a sus negocios o relaciones comerciales.


#### **4.2. Relación comercial libre de conflicto de intereses**

Los socios comerciales de YAMAHA deben ser seleccionados de acuerdo a criterios objetivos basados en la calidad, fiabilidad, precio, utilidad y rendimiento del producto o servicio, observado también las políticas internas aplicables.

Las relaciones comerciales deben establecerse libremente y no deberán tener ningún conflicto de intereses.

Los conflictos de intereses surgen cuando los empleados de YAMAHA o socios comerciales (o ambos) se encuentran involucrados en actividades (o tienen intereses) personales, profesionales o empresariales en detrimento de los intereses de Yamaha y de nuestros socios comerciales.

Constituirá un conflicto de intereses cualquier situación en la que el/los empleados(s) de cualquiera de las partes contratantes, influenciado(s) en beneficio(s) tangibles o intangible(s), los cuales pueden ser profesionales, comerciales, financieros, en favor de los mismos o de terceros relacionados (cónyuge, amigos, familiares o cualquier otra relacionada al mismo).

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 7/ 15

Los socios comerciales deberán informarle a YAMAHA sobre los posibles conflictos de interés, incluyendo intereses de índole personal, profesional o empresarial respecto a cualquier empleado de YAMAHA en tratativas comerciales.

### **4.3. Operaciones libres de corrupción y soborno**

La reputación de YAMAHA está basada en la honestidad e integridad de YAMAHA, y no deberá ponerse en riesgo ofreciendo ventajas o pagos indebidos. Cualquier conducta que pueda ser enmarcada en la definición de corrupción está prohibida por la ley y se encuentra en contradicción con las normas y principios éticos adoptados por YAMAHA.

Los empleados de YAMAHA así como los socios de negocios están prohibidos de ofrecer, prometer o dar una ventaja indebida, bajo cualquier título, así como mantener, garantizar u obtener negocios a cambio de YAMAHA con empresas y empleados del sector privado o con las autoridades públicas, partidos políticos, organizaciones benéficas, organizaciones no gubernamentales, agencias y organismos públicos, sindicatos, secretarios de Justicia, entre otros.

#### **i. Corrupción de funcionarios públicos**

Las leyes de los países en los que opera YAMAHA prohíben el soborno y la corrupción de funcionarios de gobierno, y entre ellos se encuentra Perú.

La violación de este delito puede resultar en multas muy altas y otras sanciones graves para las empresas involucradas en actos de corrupción, así como la detención de los individuos involucrados en la práctica ilegal, sin importar la posición o nivel jerárquico. Por lo tanto, es necesario garantizar que los pagos efectuados por YAMAHA, o en su nombre, se realicen únicamente para fines comerciales legítimos y autorizados por la ley.


Para efectos de este Código, se entiende por corrupción la promesa, ofrecimiento, dar o autorizar directa o indirectamente a funcionarios públicos o personas relacionadas con el mismo ventajas indebidas para obtener un negocio con el poder público o para influenciar a funcionarios públicos a practicar, cancelar o acelerar negocios en el ejercicio de sus facultades, en violación con las normas legales vigentes.

Además del soborno, los delitos de corrupción pueden cubrir una variedad de situaciones, incluyendo conflictos de interés, fraude, extorsión, malversación, peculado, entre otros. Por lo tanto, los actos de corrupción pueden tener un mayor alcance, ser un delito más grave y complejo, y por ello los socios deben mantener políticas y procedimientos para garantizar sus operaciones libres de tales prácticas sospechas no éticas y/o ilegales.

#### **ii. Corrupción entre privados o soborno a nivel empresarial**

No resulta aceptable bajo ninguna circunstancia que los empleados de YAMAHA le ofrezcan a los socios comerciales promesas relacionadas a ventajas indebidas, sean estas ofrecidas directa o indirectamente (incluyendo sus empleados o proveedores), sean estos contratados o subcontratados, con la finalidad de obtener o mantener negocios que impliquen ventajas de cualquier tipo en beneficio propio o de terceros.

#### **iii. Relaciones de YAMAHA intermediadas por terceros**

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 8/ 15

Los acuerdos con socios comerciales en general, especialmente los consultores, corredores, patrocinadores, agentes u otros intermediarios no serán utilizados como canales para pagos indebidos, incluidos los funcionarios públicos o empleados de los socios de negocios o clientes.

Debido a esto, los socios comerciales de YAMAHA deben garantizar procedimientos adecuados y fiables para la selección y contratación de terceros, sobre todo cuando estos ejerzan actividades especiales y desempeñen actividades, directa o indirectamente, en favor de YAMAHA.

Las comisiones y los honorarios pagados a los socios comerciales que ejerzan actividades como agente de bolsa, corretaje, representación, consultoría, servicios legales o intermediación de algún tipo, deben ser compatibles con los servicios prestados, se prohíbe a los socios comerciales y empleados de YAMAHA pagar comisiones y/o tasas que puedan considerarse impropias.

#### **4.4. Garantía de credibilidad evitando regalos o favores comerciales**

La aceptación de regalos de la empresa entre los empleados y socios comerciales puede originar conflictos de intereses y afectar nuestra credibilidad, exponiendo a YAMAHA a afirmar que las decisiones comerciales no parten de factores puramente transparentes.

De este modo, los socios comerciales de YAMAHA no deberán ofrecer, dar o aceptar regalos de empresas, como lo pueden ser regalos, presentes, actividades de entretenimiento o viajes, en la relación entre los empleados de nuestras empresas y con terceros que sean socios comerciales existentes o potenciales al ámbito de YAMAHA.

Los regalos de empresas sólo pueden ser ofrecidos y aceptados en forma de regalos y entretenimiento cuando el valor significativo del mismo no exceda el límite de US\$ 100.00 (cien dólares americanos). Asimismo, estos deben ser coherente con las comodidades comúnmente aceptadas en la práctica comercial, y nunca se deberán configurar ventajas personales inapropiadas para cualquiera de las partes.

Ejemplos de regalos: bolígrafos, camisetas, calendarios, llaveros, calendarios, entre otros que contiene el logotipo de la empresa y que no tienen valor de mercado por encima del límite de US\$ 100.00 (cien dólares americanos).

Los regalos de empresa que comprometan o puedan comprometer la capacidad de un individuo para tomar decisiones comerciales objetivas y justas, con independencia de la cuantía, se consideran inadecuados, e incluso son considerados como soborno.

YAMAHA no permite el pago de los gastos para comidas de negocios o gastos de viaje, excepto en los casos previstos en el acuerdo entre las partes.


Queda expresamente prohibido el intercambio de dinero en regalos, independientemente de su valor.

Se prohíbe la solicitud o aceptación de ayuda financiera personal de cualquiera de los empleados de YAMAHA, socios de negocios y clientes.

Los socios comerciales que ofrecen o reciben asistencia financiera personal o algún tipo o regalos considerados inapropiados pueden ser descalificados como socios de YAMAHA, a su sola discreción.

#### **4.5. El respeto a la competencia y a las prácticas comerciales correctas**



	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 9/ 15

Creemos en la libre competencia y la libre empresa pues ellos garantizan nuestro trabajo y la creación de nuevas innovaciones.

Todos los socios comerciales de YAMAHA deberán cumplir con las leyes relacionadas a la competencia y antimonopolio, estando prohibidas entre otras prácticas las siguientes:

- Fijar precios, condiciones de venta o cualquier información relacionada con los competidores, así como la asistencia a reuniones donde se traten estos temas en la agenda;
- Hacer división de clientes, mercados o territorios con los competidores;
- Controlar los precios de venta al cliente;
- Emplear cualquier otra conducta o engaño que viole las leyes antimonopolios aplicables a las empresas del sector de YAMAHA.

Los socios comerciales que representen a YAMAHA en el mercado, como por ejemplo, mediante la compra y/o venta de productos y servicios o tomando decisiones tales como qué precio pagar o cobrar, términos y condiciones de la publicidad, promoción u oferta de crédito, deberán cooperar supervisando a los competidores. No se deberán aplicar condiciones indebidas que deriven en la restricción de la libertad de terceros comerciales con los clientes, tomando de esta manera las decisiones de manera independiente.

#### **4.6. Prevención del lavado de dinero y contra el financiamiento del terrorismo – PLD-CFT**

El lavado de dinero es el método de disfrazar la naturaleza y fuente de dinero asociado con actividades criminales como el terrorismo, el narcotráfico o la corrupción, a través de la cual el "dinero sucio" se convierte en parte del flujo de comercio, de modo que parezca legítimo y que no sea posible que las autoridades identifiquen su verdadero origen o el de su propietario.


YAMAHA no permite el lavado de dinero y no mantiene negocios con socios que no adopten medidas preventivas para con clientes, consultores y socios de negocios en general, garantizando que los fondos provienen de fuentes legítimas y cumpliendo con las leyes aplicables contra el Sistema de Previsión de Lavado de Activos y financiamiento del Terrorismo.

La falta de control del lavado de dinero puede implicar un riesgo de reputación serio para YAMAHA y sus socios, en especial dentro del grupo de las entidades financieras y la comercialización de productos de lujo. Debido a esto los socios comerciales deben estar atentos a las conductas de alerta e informar sospechas originadas por los clientes, consultores y socios de negocios, de acuerdo con la legislación vigente.

YAMAHA no financiará ni mantendrá relaciones con socios de negocios para llevar a cabo actividades criminales y/o que violen principios universales de derechos humanos, o que estén vinculados a asociaciones, grupos o fuerzas que participan en prácticas ilegales.

#### **4.7. Respeto las normas sobre licitaciones y contratos administrativos**

Los socios comerciales que lleven a cabo, directa o indirectamente, la venta de productos de marca YAMAHA al gobierno general (directos o indirectos), al Cuerpo Diplomático u otros compradores especiales - entre ellos las flotas de vehículos de motor - deben observar estrictamente las normas

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b>  <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 10/ 15

y procedimientos establecidos por YAMAHA, comprometiéndose en ayudar a cumplir las obligaciones legales para preservar la marca de la empresa.

En cuanto a la participación de licitaciones, se prohíbe que los socios comerciales realicen los siguientes actos por cuenta propia o en nombre de YAMAHA:

- Manipular o fraguar en cualquier forma la licitación pública;
- Mantener contactos informales con funcionarios del gobierno involucrados directa o indirectamente en las licitaciones en curso o en proyecto, de los cuales YAMAHA participe directa o indirectamente;
- Mantener contactos con funcionarios del gobierno o con los competidores con el objetivo de acordar precios, usar información privilegiada o cualquier otra actividad que apunte a disminuir, fraguar, frustrar o poner fin a la competencia entre competidores;
- Buscar retirar al licitante a través del fraude, u ofrecer ventajas de cualquier tipo;
- Impedir, obstaculizar o defraudar la realización de cualquier acto de licitación pública;
- Obtener ventajas o beneficios indebidos por medio de engaño, modificaciones o ampliaciones de plazos de los contratos con el gobierno, sin la respectiva autorización de ley o sus acuerdos contractuales;
- Manipular o alterar el equilibrio económico y financiero de los contratos realizados con la administración pública;
- Realizar cualquier acto ilícito contra las autoridades públicas en las licitaciones públicas.

Cualquier violación relacionada a las anteriormente mencionadas provocará la culminación del contrato celebrado con YAMAHA, y quedará sujeto a la verificación de responsabilidad y a la aplicación de sanciones civiles y penales por parte de las autoridades.

#### **4.8. Uso adecuado y preservación de los activos de YAMAHA**

Los socios comerciales deben proteger, preservar y devolver todos los materiales, equipos y todo lo relacionado con la propiedad intelectual y la tecnología cedida a ellos en relación con su trabajo con YAMAHA. Todos los activos, incluidas las marcas comerciales, fondos de comercio, los materiales y los conocimientos técnicos deben ser utilizados para los fines de los contratos firmados por YAMAHA con sus socios comerciales.

#### **4.9. Integridad en los registros**

Todos los socios de negocios son responsables de la exactitud y veracidad de los documentos, la información y los datos reportados a YAMAHA o relacionados con la empresa. No serán aceptadas informaciones falsas o ficticias, las cuales no podrán omitirse del registro en sus libros, independientemente de la razón que se señale.

Se requiere que nuestros socios cumplan con los debidos procedimientos contables y fiscales en virtud de las leyes y reglamentos. Deberán llevar una contabilidad clara y adecuada con el fin de disfrutar de la confianza del mercado y de la sociedad. Asimismo, deberán abstenerse de cualquier acción o conducta ilegal inadecuada.

Todos los registros en los libros contables deberán reflejar adecuadamente la naturaleza de sus operaciones, de acuerdo con la normativa vigente.

#### **4.10. Confidencialidad**

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 11/ 15

La información de YAMAHA es considerada un activo de nuestra empresa. Compartimos algo de ello a través de las comunicaciones, ya sea acerca de nuestros productos y servicios o de los informes anuales y otros documentos abiertos al público. Cualquier otra información a la que tengan acceso los socios comerciales de YAMAHA a causa de las actividades que se desarrollan con nuestra empresa, independientemente de su origen, debe ser confidencial a menos que dicha información haya sido dispuesta por YAMAHA como información de dominio público.

Los socios comerciales y terceros relacionados con la empresa deberán respetar los secretos comerciales y de fabricación y cualquier información confidencial, de propiedad o confidencial de YAMAHA, no pudiendo utilizar ni divulgar dicha información, salvo de conformidad con lo establecido en los contratos celebrados de mutuo acuerdo con YAMAHA y siempre y cuando esto sea en beneficio de la empresa.

Las obligaciones de los socios comerciales respecto a la información confidencial o propiedad confidencial de YAMAHA incluyen las siguientes:

- No divulgar información a otras personas dentro de la organización de los socios del negocio, excepto aquella información que estrictamente sea catalogada como información con "necesidad de saber " o información con "necesidad de utilizar ";
- No divulgar información a personas ajenas a la organización de los socios de negocio;
- No utilizar información para su propio beneficio, para beneficio del socio comercial o para el beneficio de cualquier otra persona que no sea YAMAHA;
- Evitar hacer comentarios sobre información confidencial en zonas públicas como aeropuertos, transporte público, restaurantes y bares, ascensores, baños y comedor.

Al finalizar las relaciones con YAMAHA, todos los documentos, registros, archivos o paquetes que contengan información confidencial o que estén relacionados con dicha información, deberán de ser devueltas a la empresa siguiendo instrucciones específicas de YAMAHA.

La confidencialidad de la información debe mantenerse incluso después de la relación comercial con YAMAHA. Del mismo modo, la información confidencial confiada a nuestros socios comerciales deberá ser considerada como propiedad de esas empresas y no deberá ser utilizada en beneficio de YAMAHA.


#### **4.11. La no utilización de información privilegiada en la comercialización de bienes y servicios**

Los socios comerciales que tengan acceso a información confidencial sobre YAMAHA (clientes, competidores o proveedores) no se encontrarán permitidos de usar o compartir información confidencial para comercializar bienes y servicios, o para cualquier otro propósito.

Toda la información sobre YAMAHA o cualquiera de sus clientes, competidores o proveedores que no hayan estado disponibles para el público en general se considerará confidencial o propiedad de YAMAHA.

#### **4.12. Protección de datos**

El procesamiento y las grabaciones garantizan los estándares de protección de acceso y uso no autorizado. De este modo se protege la privacidad ante terceros y la integridad en la utilización de

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 12/ 15

datos de YAMAHA. La información de clientes solo será compartida con socios comerciales en los casos establecidos por los contratos, los cuales deberán seguir las normas legales y ser claros y legítimos. Los datos deberán mantenerse seguros, adoptando las precauciones adecuadas para la transmisión de las operaciones de YAMAHA.

El uso de los datos por parte de las personas involucradas debe ser transparente. Sus derechos deben ser protegidos así como toda la información. Se aplicarán sanciones a las personas que bloqueen o supriman información.

#### **4.13. La integridad y la responsabilidad en la relación de los socios comerciales con los clientes**

El mantenimiento de las relaciones comerciales basadas en la integridad, la honestidad y el respeto mutuo debe ser el pilar en la relación de YAMAHA con sus socios comerciales y con todos los clientes y público.

La información de calidad deficiente puede ser malinterpretada por nuestros clientes. Sólo se puede proporcionar información clara, práctica, relevante a nuestros clientes, ya sea por YAMAHA directamente, o a través de los socios comerciales que la representan.

No se admitirán promesas dirigidas a clientes que no se puedan sostener en relación a las características, calidad, tiempos de entrega y precios, entre otros factores que demuestren nuestra competencia y seriedad ofrecida por YAMAHA al público.

#### **4.14. Compromiso medioambiental**

YAMAHA se compromete a que sus productos y servicios sean lo más sostenibles posibles. Para lograr este objetivo, espera que sus socios comerciales trabajen comprometidos con los mismos objetivos y apliquen las mejores prácticas de gestión ambiental, incluida la eficiencia de energía y recursos, gestión de la biodiversidad, reducción de residuos, reciclaje y el destino adecuado de residuos.

Los socios de YAMAHA, deberán llevar de acuerdo al giro del negocio procesos y procedimientos adecuados para la gestión de impactos ambientales efectivos y para operar sus actividades de manera que se cumplan los estándares de Política Ambiental de Yamaha.

#### **4.15. Respeto a los contratos**

Es esencial que los socios comerciales cumplan con las condiciones contractuales acordadas entre las partes. La gestión de los contratos deberá demostrar el mismo compromiso. Cualquier cambio deberá ser por mutuo acuerdo y deberá plasmarse en adendas a los contratos.

YAMAHA espera que sus socios comerciales y sus subcontratistas realicen el debido suministro de bienes o servicios, sea de manera directa o indirecta, en concordancia con el presente Código de Conducta.

#### **4.16. Mantenimiento del ambiente laboral**

Los comportamientos que crean un ambiente de trabajo ofensivo no son aceptados en el ejercicio de la actividad de YAMAHA.

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 13/ 15

Los socios comerciales de YAMAHA deben garantizar a sus empresas, y las empresas de sus proveedores, un ambiente de trabajo basado en la conducta ética de todos los empleados, independientemente de la posición, manteniéndola completamente libre de discriminación, delitos, difamación, coacción, represión, intimidación, acoso sexual y/o moral, violencia verbal y no verbal, favoritismo, y otras conducta no éticas y/o relacionadas a la mala reputación.

#### **4.17. La diversidad y la no discriminación de cualquier tipo**

YAMAHA respeta las diferencias de edad, sexo, origen, raza, credo y prácticas religiosas, orientación sexual, entre otros, de manera que sus socios comerciales deberían hacer lo mismo.

#### **4.18. Respeto a los derechos humanos universales**

Los socios deben garantizar que las condiciones de trabajo sean justas, observando que los límites diarios de horas de trabajo y criterios de compensación y beneficios se encuentren en concordancia con la legislación laboral.

YAMAHA no mantendrá relación (en ningún caso) con aquellos socios comerciales que utilicen mano o trabajo infantil ilegal, trabajo forzoso o relacionado a la esclavitud, la explotación infantil y la práctica de cualquier forma de abuso y explotación ilegal o irregular de trabajo.

YAMAHA está comprometida con el respeto de los derechos humanos en todo el mundo. Su trabajo con sus socios comerciales promueven los siguientes estándares:

- Igualdad de oportunidades para los empleados en todos los niveles, sin distinción de sexo, raza, color, origen, nacionalidad, religión, orientación sexual o cualquier característica;
- Las remuneraciones permiten a los empleados satisfacer sus necesidades básicas;
- Existencia de oportunidades para que los empleados incrementen sus habilidades y capacidades;
- Pago de horas extraordinarias de trabajo, de acuerdo con la legislación vigente;
- El respeto a la libertad de expresión y de asociación de los empleados.

Los socios comerciales tienen la responsabilidad de contratar socios que también actúen en conformidad con la legislación laboral vigente y las normas éticas establecidas en el presente Código de Conducta.


#### **4.19. Salud y seguridad de los trabajadores**

Los socios comerciales deben cumplir con las leyes, reglamentos, normas y prácticas de seguridad y salud, para garantizar la salud y seguridad de sus empleados, más aun cuando están en servicio en las instalaciones de YAMAHA, cumpliendo estrictamente con las normas de seguridad interna.

#### **4.20. Inclusión de personas con discapacidad**

YAMAHA ofrece igualdad de oportunidades y de empleo, incluyendo, cuando sea posible, a las personas con discapacidad en la composición de su fuerza de trabajo; de modo que, sus socios de negocios deben adoptar la misma práctica.

### **5. VIGENCIA Y REVISIÓN DEL CÓDIGO DE CONDUCTA**


	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 14/ 15

YAMAHA se reserva el derecho a romper las relaciones con los socios que no cumplan con los requisitos de este Código o no se puedan comprometer a adoptar las mejoras aceptables para ello.

Este Código se publicará en la página web de YAMAHA, e integrará los contratos con socios comerciales. Podrá ser revisado y modificado eventualmente a la sola discreción de la empresa mediante los cuales se deberán actualizar los contratos comerciales.

El Código de Conducta y Ética para los socios comerciales de Yamaha es de uso y propiedad intelectual de YAMAHA y no puede ser alterado o utilizado para fines diferentes de aquellos para los que fue creada. La copia, distribución o difusión o en todo o parte se encuentra sometida al consentimiento de Yamaha.

\* \* \* \* \*

	<b>CUMPLIMIENTO CORPORATIVO</b> <b>CÓDIGO DE CONDUCTA Y ÉTICA DE SOCIOS</b> <b>COMERCIALES DE YAMAHA</b>	NP JD-009
		COMENTARIOS: 00
		DÍA: 13/03/2015
		PÁGINA: 15/ 15

## ANEXOS

NA

## PARTICIPANTES DE ESTE DOCUMENTO DE CONSENSO

<b>NOMBRE</b>	<b>CARGO</b>
Javier Callegari	Gerente General
José Chávez	Gerente de Administración y Finanzas
Javier Guerrero	Gerente Comercial
Silvia Martel	Jefe de Recursos Humanos