

# REPORTE DE SUSTENTABILIDAD

2023 / 2024

SOSTENIBILIDAD



EQUIDAD



VIABILIDAD



**VIRIXENE**

Mensaje del Board

## Celebrando 30 años de historia y una década de compromiso sostenido

2-22



Con mucho orgullo presentamos una nueva edición de nuestro Reporte de Sustentabilidad, elaborado de acuerdo con los estándares actualizados de Global Reporting Initiative (GRI) y alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas. Este informe refleja nuestro compromiso con la generación de valor económico, social y ambiental durante el periodo comprendido entre enero de 2023 y diciembre de 2024, marca un hito relevante: una década reportando de manera continua nuestra gestión en materia ESG (ambiental, social y de gobernanza).

En este bienio, VIRIXENE alcanzó logros significativos que consolidan su trayectoria y proyectan su visión de largo plazo.

En 2023 celebramos 30 años de historia, un recorrido que reafirma nuestra identidad como

grupo farmacéutico internacional comprometido con la salud y la vida.

Conmemorando este aniversario, lanzamos “Nuestra Fórmula”, un libro que recorre nuestra historia institucional, los valores que nos guían y las personas que han sido protagonistas en cada etapa de nuestro crecimiento.

En 2024, se logró uno de los avances más trascendentes del periodo, la habilitación oficial del Complejo Industrial de España (CIE), en León, España, lo que nos posiciona como referentes en la producción de medicamentos oncológicos estériles en Europa.

Se produjo la incorporación de la segunda generación al Board, en línea con nuestra misión de ser un grupo farmacéutico que trasciende generaciones y proyecta una visión de largo plazo.

Asimismo, profundizamos nuestra estrategia de internacionalización, consolidando nuestras operaciones en Cono Sur, Estados Unidos y Europa, a través de las tres unidades de negocio.

Impulsamos iniciativas que fortalecen nuestro compromiso con los pilares del desarrollo sostenible, integrando la innovación, la calidad y la conciencia social en cada decisión.

Agradezco profundamente a todos nuestros grupos de interés por su confianza y acompañamiento continuo.

Juntos seguiremos construyendo un futuro más equitativo y saludable.

**Ivanna Mandolesi**  
Vice Chair VIRIXENE



# Contenido

## Mensaje del Board 1 ›

- › Nuestro 6to Reporte 3
- › Públicos 4
- › Temas Materiales 6

## Responsabilidad sobre los Productos 27 ›

- › Complejos Industriales 28
- › Calidad Internacional 31
- › Patrimonio Marcario 32
- › Compromiso con el Cliente 43

## Mitigación del Impacto Ambiental 61 ›

- › Política Ambiental 62
- › Gestión Ambiental en el Complejo Industrial Argentina 63
- › Gestión Ambiental en el Complejo Industrial España 72

## VIRIXENE 8 ›

- › Somos VIRIXENE 9
- › Nuestra Filosofía 10
- › Estructura con Visión Internacional 11
- › 30 Años de Historia y Futuro 12

## Relaciones Laborales de Calidad 44 ›

- › Sinergia y Compromiso con Nuestro Capital Humano 45
- › Equipo VIRIXENE 47
- › Fomentar la Diversidad e Inclusión Laboral 49
- › Formación y Desarrollo de Competencias 50
- › Salud y Seguridad 51

## Comunidad 76 ›

- › Plan ActivaRSE 77

## Gobierno Corporativo 13 ›

- › Conformación del Board 14
- › Ética e Integridad 16
- › Evolución de la Estrategia 17
- › Unidades de Negocio 18
- › Desempeño Económico 25

## Prácticas de Adquisición 55 ›

- › Gestión del Abastecimiento 56

## Índice de Contenidos GRI 83 ›

## Nuestro 6to Reporte

2-3; 2-29; 3-1; 3-2

### Lo que medimos, lo mejoramos: una década de gestión sustentable

El presente es nuestro sexto Reporte de Sustentabilidad. En su elaboración han participado activamente todos los líderes de la compañía, aportando su visión y los principales datos que se destacan de la gestión 2023 y 2024. Se realizó en conformidad con los Estándares GRI 2021, considerando además la contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas y las metas establecidas para 2030.

Los datos presentados reflejan el compromiso sostenido a lo largo de estos años, así como el crecimiento y evolución de la compañía, siempre con conciencia, responsabilidad y respeto por el medioambiente.

Este reporte es un medio de comunicación con los principales públicos de interés. Permite informar sobre cómo la organización responde a sus expectativas, además de compartir logros, desafíos y perspectivas a futuro.



2022/2021

2020/2019

2018/2017

2016/2015

2014/2013



# Públicos

3-1

Identificamos a nuestros públicos de interés, tanto internos como externos, basándonos en criterios de inclusividad, relevancia, capacidad de respuesta e influencia en el cumplimiento de la misión y visión de la compañía. Para comprender sus expectativas, intereses y necesidades, utilizamos múltiples canales de comunicación e interacción.

PÚBLICOS DE INTERÉS	CANALES DE COMUNICACIÓN	PRINCIPALES EXPECTATIVAS RELEVADAS
<p><b>ACCIONISTAS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Reuniones físicas y virtuales.</li> <li>▶ Comunicaciones (internas y externas).</li> <li>▶ Informes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Sostenibilidad financiera.</li> <li>▶ Expansión de la compañía.</li> <li>▶ Excelencia en la gestión. Resultados.</li> </ul>
<p><b>COLABORADORES</b> Argentina, Chile, España, Estados Unidos y Uruguay</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Reuniones físicas.</li> <li>▶ Escucha activa: Canales de comunicación interna.</li> <li>▶ Encuestas de NPS, Wellbeing y Performance.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Desarrollo y formación.</li> <li>▶ Calidad de las relaciones laborales.</li> <li>▶ Remuneración adecuada.</li> <li>▶ Seguridad y cuidado de la salud.</li> </ul>
<p><b>CLIENTES Y CONSUMIDORES</b> <b>SAVANT:</b> Distribuidoras y Droguerías, Farmacias e Instituciones Públicas <b>VIVUNT Oncology:</b> CDMO <b>VIVUNT OTC Medicines:</b> trade market (off &amp; online)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Sistema de atención al cliente (SAC).</li> <li>▶ Call Center.</li> <li>▶ Contacto personal con ejecutivo de cuentas.</li> <li>▶ Participación en ferias y eventos de la industria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Aseguramiento de la provisión de medicamentos.</li> <li>▶ Calidad de los productos.</li> <li>▶ Accesibilidad (precio adecuado).</li> <li>▶ Adaptación de packs, marcas y familias de productos a las exigencias regionales e internacionales.</li> <li>▶ Innovación del modelo comercial: e-commerce.</li> <li>▶ Transparencia en la relación.</li> </ul>



PÚBLICOS DE INTERÉS	CANALES DE COMUNICACIÓN	PRINCIPALES EXPECTATIVAS RELEVADAS
<p><b>ENTES REGULADORES</b> ANMAT, EMA y FDA</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Reuniones físicas y virtuales.</li> <li>▶ Informes.</li> <li>▶ Auditorías.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Garantizan el cumplimiento de estándares internacionales, certificación de las plantas productivas, en la operación, y comercialización de los productos.</li> <li>▶ Accesibilidad y transparencia en la información.</li> </ul>
<p><b>PROVEEDORES</b> Locales   Nacionales   Internacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Auditorías.</li> <li>▶ Correo electrónico.</li> <li>▶ Reuniones Institucionales.</li> <li>▶ Contactos directos.</li> <li>▶ Conferencias virtuales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Previsibilidad y cumplimiento.</li> <li>▶ Relaciones a largo plazo.</li> <li>▶ Integridad en las relaciones.</li> </ul>
<p><b>SOCIOS COMERCIALES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Contratos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Alianzas estratégicas.</li> <li>▶ Efectividad y cumplimiento.</li> <li>▶ Relaciones a largo plazo.</li> <li>▶ Integridad en las relaciones.</li> </ul>
<p><b>GOBIERNOS</b> Nacionales   Provinciales   Locales</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Reuniones.</li> <li>▶ Informes.</li> <li>▶ Convenios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Crecimiento (inversiones - empleo).</li> <li>▶ Asequibilidad de medicamentos.</li> </ul>
<p><b>COMUNIDADES</b> El Tío, Argentina   León, España</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Alianzas con organizaciones e instituciones de la sociedad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Presencia y participación.</li> <li>▶ Responsabilidad ambiental de la operación.</li> </ul>
<p><b>ALIADOS</b> Proveedores estratégicos, capacitados y alineados con las necesidades de la compañía, con quienes se mantiene una relación de colaboración y entendimiento mutuo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Correo electrónico.</li> <li>▶ Reuniones.</li> <li>▶ Contactos directos.</li> <li>▶ Conferencias virtuales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Trabajo por objetivo/proyecto.</li> <li>▶ Previsibilidad y cumplimiento.</li> <li>▶ Relaciones a corto, mediano y largo plazo según requiere el proyecto.</li> <li>▶ Integridad en las relaciones.</li> </ul>



# Temas Materiales

3-2

Consideramos temas materiales aquellos impactos que las actividades de la empresa tienen en el medioambiente, la sociedad y las personas. Estos impactos se vinculan también al análisis de los riesgos y oportunidades que plantean para nuestra gobernanza y evolución de la compañía.

PÚBLICOS DE INTERÉS	PRINCIPALES EXPECTATIVAS RELEVADAS
<p><b>GOBERNANZA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Buen Gobierno</li> <li>▶ Integridad en los negocios (ética y transparencia)</li> <li>▶ Cumplimiento</li> <li>▶ Desempeño económico</li> <li>▶ Consolidación de la expansión a nuevos mercados</li> <li>▶ Seguridad de la información y ciberseguridad</li> </ul>	<p>Muy Alta</p>
<p><b>BUENAS PRÁCTICAS DE ADQUISICIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Relaciones a largo plazo condicionada a la calidad, previsibilidad y precio competitivo.</li> <li>▶ Ética y transparencia en las relaciones.</li> <li>▶ Sostenibilidad de la cadena de abastecimiento.</li> </ul>	<p>Alta</p>
<p><b>RESPONSABILIDAD SOBRE LOS PRODUCTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Respuesta a la demanda de nuevos productos, marcas y familias de productos para acceder a mercados regionales e internacionales.</li> <li>▶ Acceso a medicamentos y asequibilidad.</li> <li>▶ Seguridad de los medicamentos.</li> <li>▶ Marketing Ético.</li> <li>▶ Packaging.</li> </ul>	<p>Alta</p>



PÚBLICOS DE INTERÉS	PRINCIPALES EXPECTATIVAS RELEVADAS
<p><b>MITIGACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Energía</li> <li>▶ Agua y Efluentes</li> <li>▶ Residuos</li> <li>▶ Emisiones</li> </ul>	<p><b>Alta</b></p>
<p><b>RELACIONES LABORALES DE CALIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Salud y Seguridad en el trabajo.</li> <li>▶ Retención y bienestar de talentos.</li> <li>▶ Desarrollo y formación: incorporación de talentos con el knowledge adecuado al puesto.</li> <li>▶ Calidad de las relaciones laborales.</li> <li>▶ Remuneración adecuada.</li> </ul>	<p><b>Alta</b></p>
<p><b>COMUNIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Presencia (empleo / inversiones).</li> <li>▶ Inversión social: Activarse.</li> <li>▶ Seguridad.</li> </ul>	<p><b>Media</b></p>



Estos temas materiales se desarrollan a lo largo de los capítulos del Reporte. En cada uno de ellos se destaca la contribución de la compañía al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, demostrando el compromiso con la construcción de un futuro común más sostenible.



# VIRIXENE

- Somos VIRIXENE >
- Nuestra Filosofía >
- Estructura con Visión Internacional >
- 30 Años de Historia y Futuro >

# Somos VIRIXENE

2-1; 2-4; 2-6; 2-23

VIRIXENE es un grupo internacional, conformado por las compañías farmacéuticas SAVANT y VIVUNT, que nace de la visión de sus fundadores para abordar la internacionalización de su compañía con más de 30 años de trayectoria y cumplir su propósito de crecimiento sostenible.

# VIRIXENE

Conocer más

Nuestras marcas corporativas

  
**SAVANT**

  
**VIVUNT**



## Nuestra Filosofía

Sabemos que la salud es el capital máspreciado. Nuestro compromiso es superarnos día a día para brindar medicamentos que permitan disfrutar de una mejor calidad de vida.

### Misión

Brindar más salud y mejor vida a las personas a través de la prevención, el alivio y la cura de enfermedades, siendo un grupo farmacéutico internacional que trasciende a futuras generaciones.

VIRIXENE es la síntesis de Visión, Gestión de Riesgo y Energía.

#### Visión

*Se desprende de la misión y guía nuestra estrategia.*

#### Gestión de Riesgo

*Es lo que nos garantiza el crecimiento impulsado por la innovación.*

#### Energía

*Es pasión que moviliza el logro de nuestros objetivos y metas.*

### Valores



#### Pasión

Nos comprometemos a superar nuevos desafíos entregando lo mejor de nosotros.



#### Crecimiento

Elegimos evolucionar de manera sustentable en el camino hacia la excelencia.



#### Innovación

Buscamos nuevas formas de hacer las cosas para lograr resultados excepcionales.



#### Desempeño

Perseguimos incansablemente la excelencia para el beneficio de todas las partes interesadas.



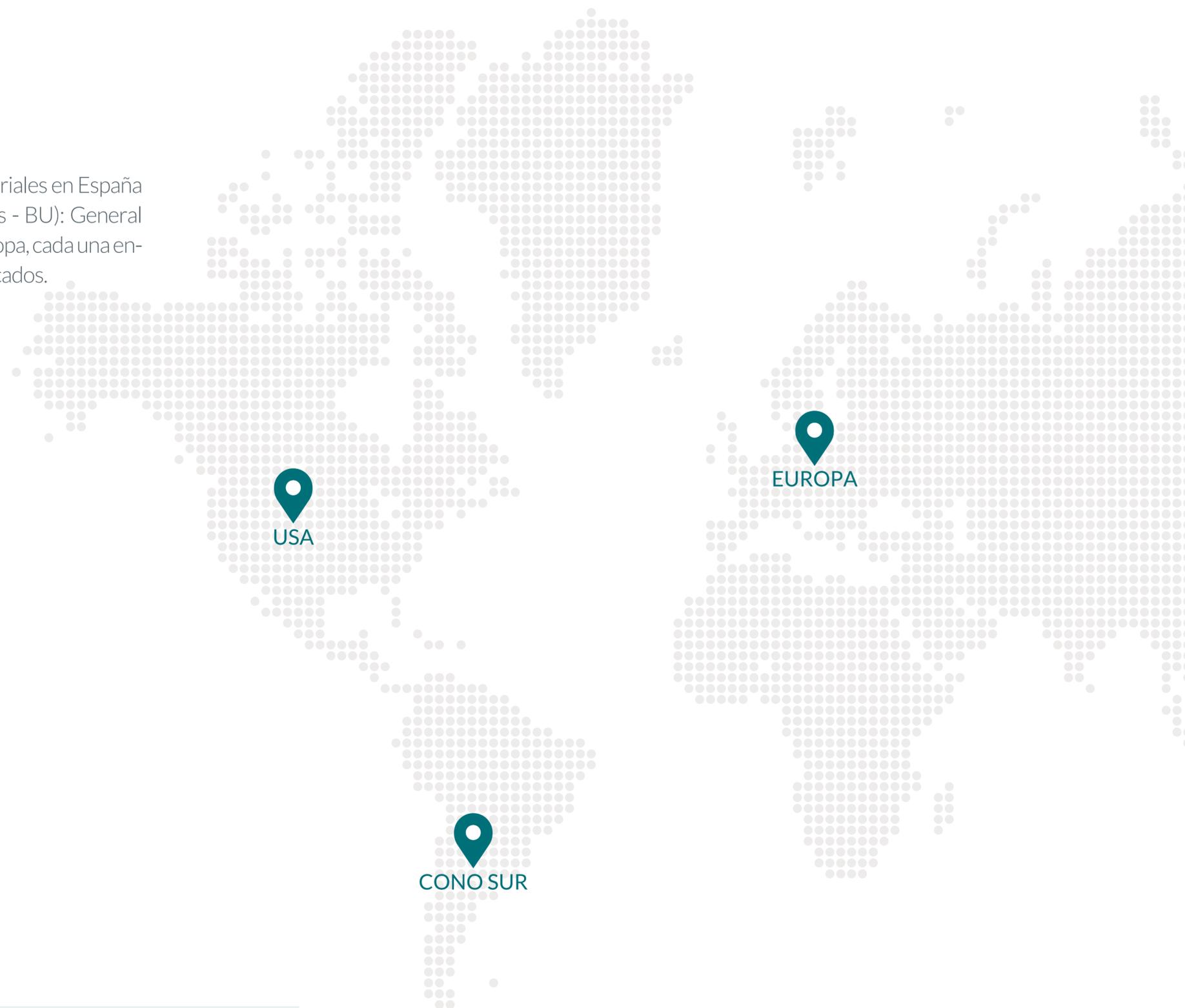
## Estructura con Visión Internacional

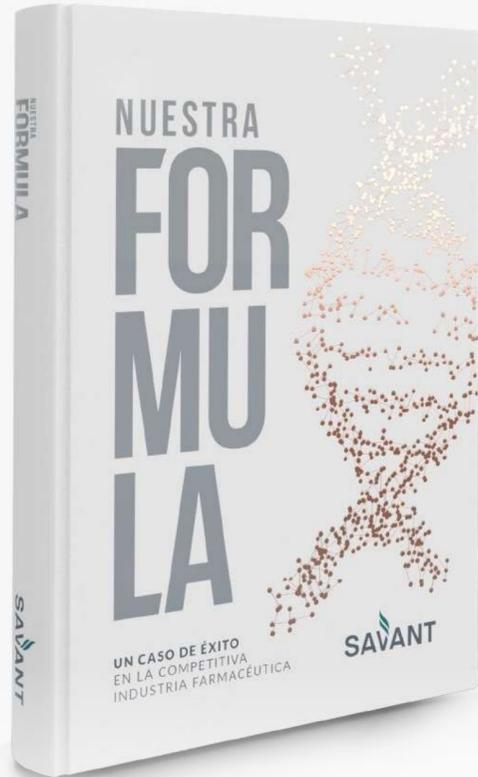
VIRIXENE tiene su sede central en Estados Unidos y cuenta con dos complejos industriales en España y Argentina. Su operación se estructura en tres unidades de negocio (Business Units - BU): General Medicines en Cono Sur, VIVUNT OTC Medicines en USA y VIVUNT Oncology en Europa, cada una enfocada en distintos productos farmacéuticos y adaptada a las necesidades de sus mercados.

Cada BU se caracteriza por:

- Estrategia y estructura propias, alineadas con la misión y objetivos del grupo.
- Enfoque personalizado, atendiendo las particularidades de cada mercado.
- Gestión ágil y eficiente, optimizando recursos en operación y marketing.
- Resultados medibles, con indicadores de desempeño financiero.
- Innovación y desarrollo, impulsando nuevos productos y soluciones.

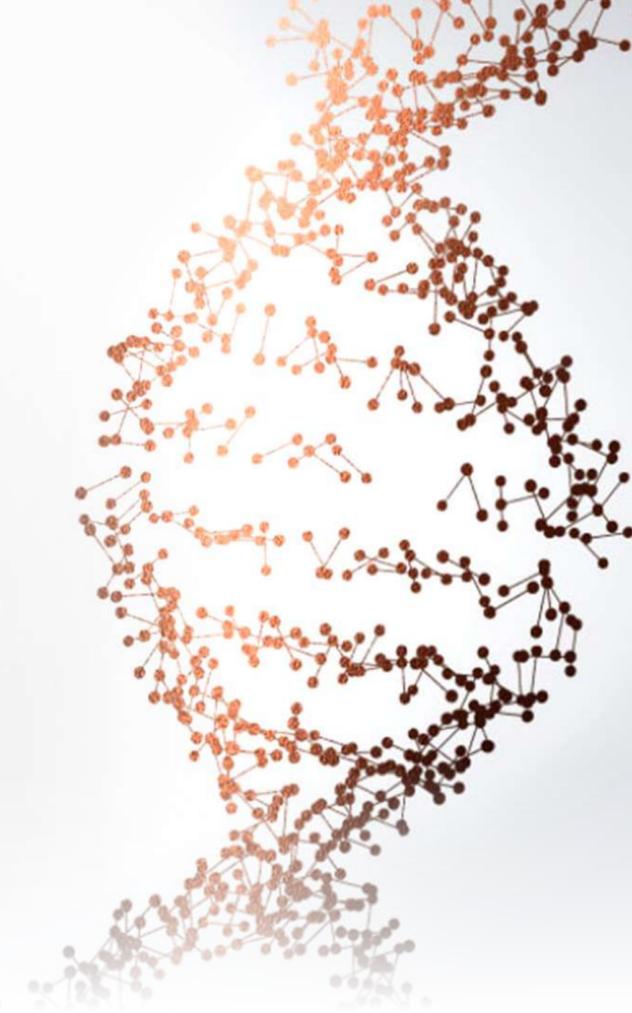
Este modelo permite a VIRIXENE operar con flexibilidad y dinamismo, maximizando su impacto en cada región.





## 30 Años de Historia y Futuro

La compañía celebró sus primeros 30 años con un evento especial donde presentó el libro **“Nuestra Fórmula: Un caso de éxito en la competitiva industria farmacéutica”**, una publicación desarrollada en conjunto con la Universidad Católica de Córdoba (UCC).



*Este libro resultó ser una experiencia única y desafiante. Inicialmente concebido para documentar los primeros 30 años de la compañía, se convirtió en algo más significativo: una oportunidad de revivir nuestra historia, mientras mantenemos la mirada hacia el futuro y las oportunidades*

**Mauro Bono - Chairman.**

Impacto en los principales medios de Argentina:

[Perfil.com](#)

[LaNacion.com.ar](#)

[LaVoz.com.ar](#)

**Acceder al libro:**

ePub [› Descargar aquí](#)    Impreso [› Solicitar aquí](#)

Revive el evento de lanzamiento:



Estos 30 años representan no solo una trayectoria de crecimiento y consolidación, sino también el compromiso de seguir innovando y construyendo el futuro.





# GOBIERNO CORPORATIVO

- Conformación del Board >
- Ética e Integridad >
- Evolución de la Estrategia >
- Unidades de Negocio >
- Desempeño Económico >



# Conformación del Board

2-9; 2-11; 2-12; 2-14; 2-17; 2-24

## Gobierno Corporativo

La gestión estratégica de la compañía está liderada por el Board, responsable de establecer y supervisar la estrategia y dirección a largo plazo, velando por la sostenibilidad del negocio y la coherencia con los valores familiares. Entre sus principales funciones se destacan:

- ▶ Nombrar, evaluar y acompañar a los CEO y al equipo de liderazgo.
- ▶ Aprobar inversiones clave, presupuestos y políticas financieras.
- ▶ Promover la buena gobernanza mediante la renovación, la independencia y la integridad de la Junta Directiva.
- ▶ Asegurar que las decisiones empresariales se alineen con los valores y principios del grupo.

En 2024, la incorporación de un miembro de la segunda generación marcó un hito en la continuidad y evolución del liderazgo familiar.



**Mauro Bono**  
Chairman

[Ver Perfil](#)



**Ivanna Mandolesi**  
Vice Chair

[Ver Perfil](#)



**Nicolás Bono**  
Board Member

[Ver Perfil](#)



Las Unidades de Negocio, conducidas por los CEO y equipos profesionales, implementan la estrategia definida por el Board y fortalecen una cultura organizacional sólida, comprometida con la visión del grupo.



**Mario Galliano**  
CEO Cono Sur

[Ver Perfil](#)



**Hernán Giovanini**  
CEO VIVUNT OTC Medicines

[Ver Perfil](#)



**Federico Svriz**  
CEO VIVUNT Oncology

[Ver Perfil](#)

# Ética e Integridad

2-23; 2-25; 2-26

El Código de Ética de VIRIXENE es el marco orientador para aspectos claves en el desarrollo, expansión y relación con los principales públicos de interés: colaboradores, pacientes, clientes, proveedores y la comunidad. El Comité de Ética es responsable de su difusión, cumplimiento y aplicación.

También disponemos de mecanismos para recibir y tratar no conformidades, tanto internas como externas, que puedan surgir por incumplimientos de las políticas y códigos vigentes. Desde 2018 contamos con una Línea de Denuncias Anónima, gestionada por un tercero imparcial, que se encuentra operativa en todos los países donde operamos.

## Código de Ética

Respetar la diversidad, los derechos humanos y laborales.

Rechazar toda forma de discriminación.

Mantener la igualdad de condiciones en las contrataciones.

Proteger la privacidad.

Sostener un firme compromiso con el medioambiente.

Contemplar normas anticorrupción y conflictos de interés, en las operaciones y actividades comerciales.

## Canales de Reportes Alternativos

Prevención, control y detección de irregularidades dentro del ámbito laboral

 E-Chat

 [ethics.virixene@resguarda.com](mailto:ethics.virixene@resguarda.com)

 +54 11 5365 8978

 0800 999 4636 / 0 800 122 7274

Horario de atención de 8 a 22 h Op. 1 Operador | Op. 2 Mensaje grabado.



Un operador de Resguarda tomará su llamado y lo guiará en el desarrollo de su denuncia. Al finalizar se le proporcionará código de reporte para poder hacer un seguimiento.



# Evolución de la Estrategia

3-3

Nuestro Balanced Scorecard (BSC) unifica la visión estratégica de la compañía y traduce los objetivos en acciones concretas, mientras que el ciclo de la Oficina de Gestión de la Estrategia (OSM) garantiza una ejecución y adaptación continua. Así, a través de sus cuatro perspectivas —financiera, cliente, procesos internos, y aprendizaje y crecimiento— nos permite alinear el esfuerzo de cada área, medir resultados mediante el seguimiento de KPIs de manera integral y enfocarnos tanto en la eficiencia operativa como en la generación de valor a largo plazo.

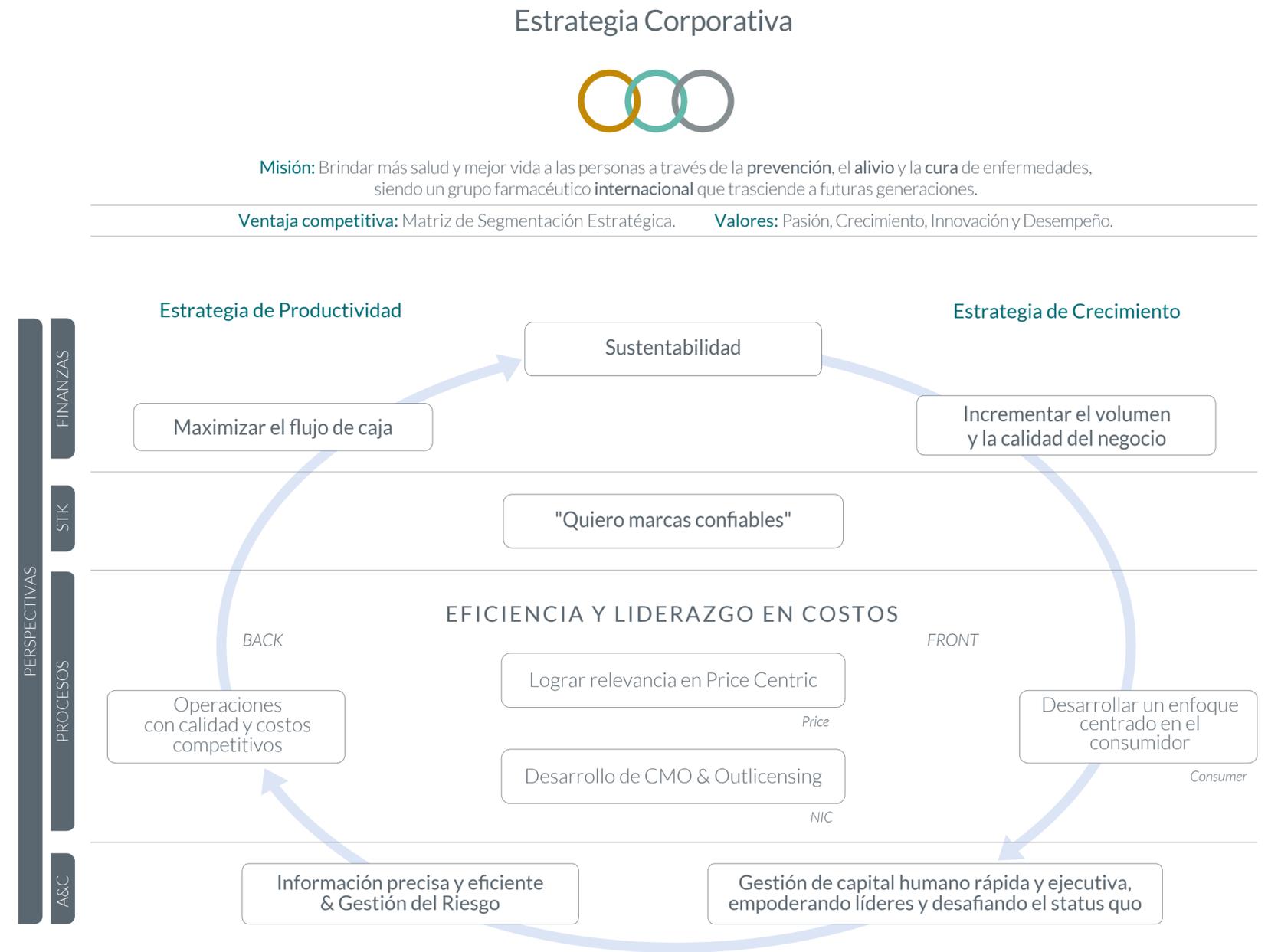
La perspectiva financiera del BSC se impulsa a través de:

### La Estrategia de Crecimiento:

Aumentando tanto el volumen como la calidad de los negocios, aprovechando nuestras ventajas competitivas, donde definimos una nueva Matriz de Segmentos Estratégicos, Go to Market (GTM), optimizando la gestión de clientes en cada unidad de negocio.

### La Estrategia de Productividad:

Mejorando la rentabilidad a través de la eficiencia operativa y la optimización de costos donde incluye reducir tiempos de ciclo, disminuir costes de producción o entrega, eliminar desperdicios y mejorar la calidad.





## UNIDADES DE NEGOCIO



# BU1 GENERAL MEDICINES

2-1; 2-6

Esta Unidad de Negocio se centra en la producción y comercialización de medicamentos para la prevención, alivio y cura de enfermedades agudas y crónicas para nuestras marcas SAVANT y VIVUNT.

En Argentina se encuentra el Complejo Industrial que abastece tanto a SAVANT como a VIVUNT Chile y da respuesta a los Negocios Industriales Corporativos, en base a producir para otros laboratorios y entidades públicas.



## SAVANT

- ① Argentina
- ② Bolivia
- ③ Paraguay
- ④ Uruguay

## VIVUNT

- ⑤ Chile



# BU1 GENERAL MEDICINES

## Estrategia de Crecimiento

Se orienta a aumentar el volumen y la calidad de los negocios, tomando decisiones alineadas con la maximización de flujos. Para ello:

- ▶ Se evolucionó la Matriz de Segmentos Estratégicos, generando condiciones para el crecimiento.
- ▶ Se consolidaron sociedades comerciales eficientes, en Argentina, Bolivia, Paraguay, Uruguay y Chile.
- ▶ Se definió la salida del mercado colombiano, priorizando la eficiencia y la estrategia competitiva.

## Estrategia de Productividad

El hito más relevante en 2024 fue la sólida performance financiera, con:

- ▶ Uso eficiente del networking capital, optimizando recursos.
- ▶ Reducción del endeudamiento, fortaleciendo la posición financiera.

## Comercialización

La comercialización de los productos se realiza bajo las marcas SAVANT y VIVUNT, llegando al paciente/consumidor a través de droguerías y farmacias. Además, componen nuestra cartera de clientes: partners relevantes, que tienen el canal de ventas y clientes de CDMO en Cono Sur.

## Resultados 2024

- ▶ Negocios Industriales de Argentina (NIA) duplicó su facturación en un contexto desafiante, a pesar de la caída del PBI del 10% en Argentina.
- ▶ Negocios de Exportación Industrial (NEI) mantuvo estabilidad, asegurando continuidad en el negocio.
- ▶ El modelo de Price Centric Institucional se consolidó, generando un impacto relevante.
- ▶ Uruguay evolucionó su modelo de negocio, fortaleciendo su integración regional.
- ▶ Argentina incrementó su eficiencia operativa, logrando un margen EBITDA excepcionalmente alto.



## BU2 VIVUNT OTC Medicines

El objetivo estratégico de esta unidad de negocio es el consumidor final en Estados Unidos.

Desarrolla y comercializa medicamentos de venta libre (OTC) para el cuidado diario de la salud, enfocados en promover el bienestar general.

Opera bajo un modelo de negocio híbrido, combinando canales offline para llegar a los retailers y estrategias B2C online dirigidas directamente a los consumidores, con sus marcas NOTTS (dolor y fiebre) y AXIV (resfrío, tos y alergias).

Nuestra cartera de medicamentos cuenta con proveedores aprobados por FDA.



## BU2 VIVUNT OTC Medicines

### Expansión y consolidación en el mercado de Estados Unidos

En los últimos años, la compañía ha trabajado intensamente en la consolidación de su presencia en Estados Unidos, logrando avances significativos en registro de marcas, ampliación de portafolio y fortalecimiento de canales de comercialización.

#### Estrategia de Crecimiento

- ▶ Se registraron las marcas NOTTS y AXIV, ampliando la oferta de productos OTC.
- ▶ En 2023 se lanzaron los primeros productos de ambas marcas.
- ▶ Actualmente, la cartera cuenta con 20 códigos SKU, con la proyección de alcanzar 50 SKU en los próximos años.

#### Estrategia de Productividad

- ▶ Se establecieron condiciones para la venta en plataformas clave como Amazon y Walmart.
- ▶ En 2024, el 100 % de los productos fueron registrados en Amazon y el 60 % en Walmart, posicionando a la compañía para un crecimiento eficiente en e-commerce.

#### Comercialización

- ▶ Se definió una estrategia enfocada en el canal supermercados, priorizando clientes sin marcas propias.
- ▶ En 2024, se iniciaron negociaciones con grandes retailers, abriendo la posibilidad de presencia en más de 750 tiendas distribuidas en 8 estados.
- ▶ Actualmente se trabaja en formatos específicos para nuevos puntos de venta, como farmacias y estaciones de servicio, con lanzamientos planificados para abril de 2025.

Estos avances marcan el inicio del desarrollo en Estados Unidos, con una estrategia que combina productos, diversificación de canales y crecimiento sostenible.



## BU3 VIVUNT Oncology

Esta Unidad de Negocio situada en León, España, está especializada en la producción de medicamentos oncológicos estériles, tanto en viales líquidos como liofilizados, ofreciendo servicios de Contract Development Manufacturing (CDMO) a nivel internacional.

Durante este periodo, se obtuvo la certificación GMP's europea, un hito clave que habilita la puesta en marcha operativa de la planta bajo los más altos estándares de calidad exigidos.



## BU3 VIVUNT Oncology

### Estrategia de Crecimiento

Se orienta a posicionar a esta unidad como referente en producción oncológica estéril para la región y otros mercados internacionales. Para ello:

- ▶ Se logró la habilitación europea para exportación, ampliando el alcance comercial.
- ▶ Se desarrolló un modelo de negocios híbrido que contempla tanto productos propios como contratos CDMO.
- ▶ Se avanzó en negociaciones estratégicas con nuevos clientes internacionales.

### Estrategia de Productividad

La puesta en marcha de la planta se acompaña con una visión de eficiencia operativa desde el inicio:

- ▶ Procesos diseñados bajo estándares de calidad y productividad.
- ▶ Estructura flexible que permite escalar la capacidad productiva en función de la demanda.
- ▶ Enfoque en tecnología de última generación y talento altamente calificado.

### Comercialización

Esta unidad atenderá contratos CDMO con laboratorios internacionales de alto nivel, generando valor agregado desde la región hacia el mundo.



## Desempeño Económico

3-3

En los últimos años, los esfuerzos se han centrado en fortalecer la estrategia corporativa, con el objetivo de priorizar la eficiencia financiera. En este sentido, se ha trabajado intensamente en dos objetivos clave:

### CRECIMIENTO



### PRODUCTIVIDAD



## Valor Económico Generado y Distribuido

201-1

Estos datos ilustran cómo la compañía genera y distribuye valor económico, beneficiando a sus diferentes grupos de interés.

Concepto		U\$S 2023	U\$S 2024
<b>Valor económico directo generado</b>			
a) Ingresos	Ventas	46.875.103	46.232.041
<b>Total ingresos</b>		<b>46.875.103</b>	<b>46.232.041</b>
<b>Valor económico distribuido</b>			
b) Costos operativos	Costos de venta	21.606.319	23.552.944
	G. Operativos	5.804.755	6.695.329
	G. Exportaciones	67.696	41.443
	G. Marketing	2.049.619	1.735.435
c) Salarios y beneficios sociales colaboradores	Sueldos, Obra Social, Seguros, Jubilación y Beneficios	5.811.331	6.994.492
d) Pagos a Proveedores de Capital	Intereses	4.224.076	3.175.289
e) Pagos de Impuestos al Estado	Nacionales, Provinciales y Locales	820.385	727.725
<b>Total valor económico distribuido</b>		<b>40.384.182</b>	<b>42.922.657</b>
<b>Valor económico retenido</b>			
<b>Valor económico directo generado, menos el valor económico distribuido</b>		<b>6.490.921</b>	<b>3.309.384</b>

Valores expresados en moneda constante según RG CNV 777/18. Datos surgidos de los Balances Anuales Completos Legalizados.



# RESPONSABILIDAD SOBRE LOS PRODUCTOS

Complejos Industriales >

Calidad Internacional >

Patrimonio Marcario >

Compromiso con el Cliente >





## Complejos Industriales

2-1; 2-6

Nuestros complejos industriales en España y Argentina producen medicamentos en diversas formas farmacéuticas (sólidos, líquidos y estériles) con una amplia variedad de principios activos, destinados a la prevención, alivio y tratamiento de distintas enfermedades.

Con más de 30 años de trayectoria en la industria farmacéutica, reafirmamos nuestro compromiso con la sociedad, proporcionando medicamentos que mejoran la calidad de vida, respaldados por nuestros principales diferenciales:



### Calidad

Basados en las más estrictas normas internacionales, aseguramos la excelencia de nuestros medicamentos.



### Tecnología

Contamos con una infraestructura con la más alta tecnología de la industria farmacéutica.



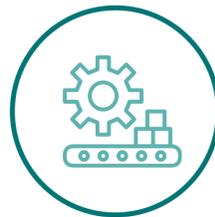
### Sustentabilidad

Trabajamos para el desarrollo sustentable del grupo, la comunidad y el medioambiente.



# Complejo Industrial Argentina

Radica en El Tío, Córdoba (Argentina), en un predio de 105.895 m<sup>2</sup>, e integra diversas instalaciones especializadas:

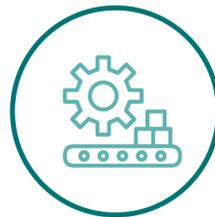


## Planta I

Producción de sólidos y líquidos generales

Capacidad de 150.000 unidades de cápsulas blandas por hora y 60 millones de unidades anuales.

Superficie: 5.975 m<sup>2</sup>.



## Planta II Antibióticos Betalactámicos

Antibióticos  
Betalactámicos

Producción de comprimidos recubiertos y suspensiones extemporáneas con principios activos betalactámicos, incluyendo ácido clavulánico.

Superficie: 2.020 m<sup>2</sup>.



## Laboratorio de Control de Calidad y Desarrollo

Análisis de medicamentos, control de calidad y microbiología.

Habilitado por ANMAT (Argentina).

Superficie: 563 m<sup>2</sup>.



## Planta de tratamientos de Efluentes Líquidos

Equipamiento especializado para el tratamiento y homogenización de efluentes.

Cumple con normativas de la Administración Provincial de Recursos Hídricos de Córdoba (Argentina).

Superficie: 250 m<sup>2</sup>.



## Complejo Industrial España

Situado en León, España, cuenta con infraestructura, equipamiento y procedimientos que cumplen con los más altos estándares regulatorios, incluyendo el Anexo 1 EU GMP's (2022), las buenas prácticas de manufactura (GMP) y las normativas de calidad de EMA.



Su evolución en este periodo se centró en la finalización de construcción del complejo industrial, la puesta a punto y la obtención de la habilitación operativa por parte de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS), logrando así la certificación de la Comunidad Europea (EMA) a inicios de 2025.

El complejo también destaca por su Certificado de Eficiencia Energética, con la máxima calificación otorgada por la Junta de Castilla y León, España. Además, cuenta con una planta de tratamiento de efluentes que cumple con todas las disposiciones y normativas de la Comunidad Europea.

Aquí se producen medicamentos oncológicos estériles, en viales líquidos y liofilizados, además de ofrecer servicios de Contract Development Manufacturing (CDMO) a nivel internacional.

### Tecnología

La infraestructura tecnológica instalada asegura la automatización completa de los procesos productivos y de los controles en proceso (IPC) requeridos para la fabricación de medicamentos inyectables de alta potencia.

[Acceder a un recorrido virtual](#) >





## Calidad Internacional

3-3; 416-1



### Cumplimiento de las normas GMP

Aplicamos los más altos estándares internacionales de calidad durante todo el ciclo de producción, garantizando el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura.

Monitoreamos el cumplimiento de las normas GMP mediante nuestro programa de autoinspección, lo que nos permite identificar y eliminar las interferencias en el proceso. Además, las auditorías internas, de puntos críticos y externas son esenciales para el desarrollo del programa.



### Revisión anual de productos

La RAP contribuye a mantener la consistencia en el proceso y se implementa como complemento a la autoinspección. Su aplicación implica el análisis de tendencias en los resultados y datos de producción, liberación, estabilidad y reclamos. Con esta información, se realizan análisis de riesgos y se definen ajustes en especificaciones, producción y controles del Sistema de Calidad, garantizando el cumplimiento de los estándares de la industria.



## Patrimonio Marcario

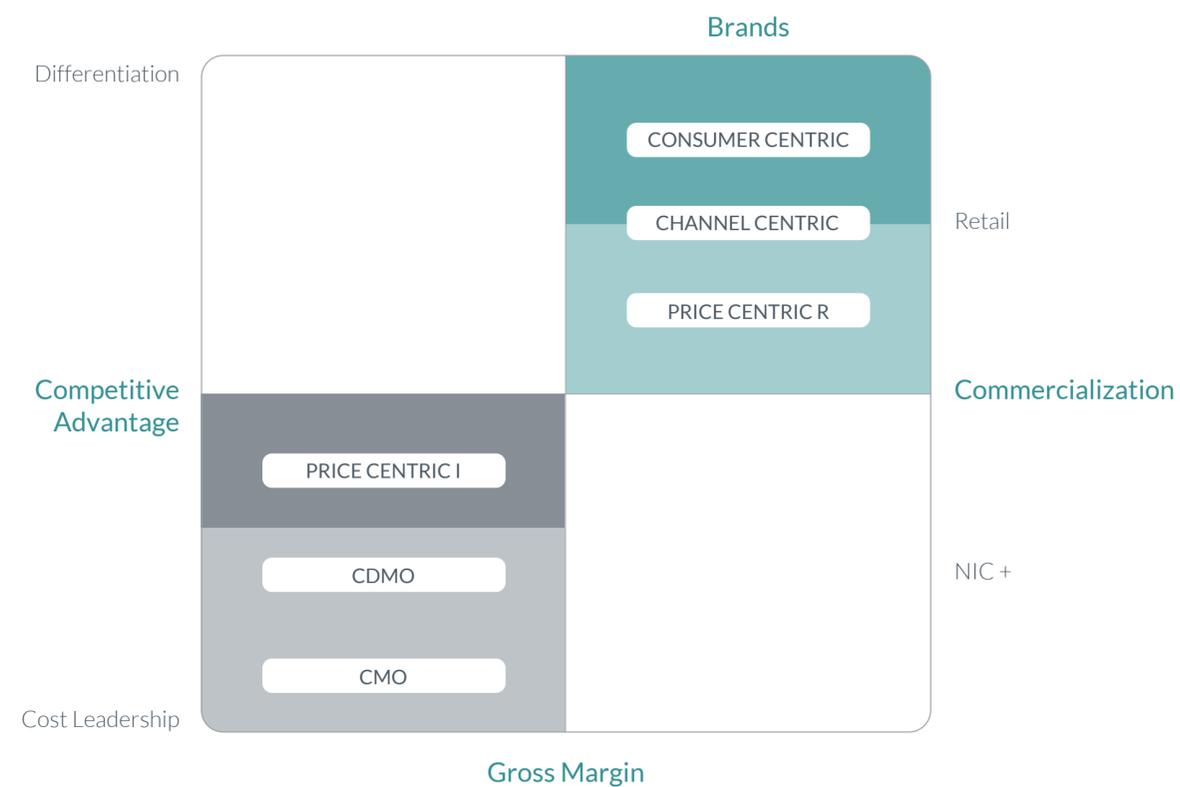
2-6

Nuestras marcas corporativas nos posicionan en el mercado global, a través de estrategias desarrolladas con el objetivo de brindar más salud y mejor vida a las personas.

**SAVANT**

**VIVUNT**

### STRATEGIC SEGMENTS MATRIX GTM



## Estrategia de Segmentación GTM

Implementada en 2022, se ha consolidado durante 2023 y 2024, fortaleciendo un enfoque estructurado para la gestión y posicionamiento de marcas, basado en su interacción con pacientes y consumidores.



### Consumer Centric

Enfocada en la construcción de marca en la mente del consumidor a mediano plazo, generando reconocimiento y recordación. Para lograrlo, se trabaja con una comunicación coherente y sostenida, basada en mensajes claros que reflejan una propuesta de valor única y diferenciadora. Incluye las marcas SAVANT: FABOGESIC, FLUOROGEL y VIVUNT: NOTTS, AXIV.

En Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay

FABOGESIC y FLUOROGEL

En Chile

NOTTS y AXIM

En USA

NOTTS y AXIV



# Alivio de todo tipo de dolor

Paracetamol

Ibuprofeno

Diclofenac

# Fabogesic



FABOGESIC es una marca especializada en el alivio sintomático del dolor. Ofrece medicamentos que contienen paracetamol, ibuprofeno, diclofenac y combinaciones, adaptados a las necesidades de adultos y niños. Con diversas presentaciones farmacéuticas, FABOGESIC proporciona soluciones eficaces para aliviar distintos tipos e intensidades de dolor.

Visitar Sitio





## Pensado con odontólogos

# FLUOROGEL



FLUOROGEL es una línea de geles y crema dentales con fórmulas desarrolladas para las necesidades específicas de cada integrante de la familia. Su trayectoria de más de cuarenta años la posiciona como la más valorada del portafolio por consumidores y odontólogos.

Visitar Sitio





Relief above all



Pain Reliever & Fever Reducer

Visitar Sitio





Relief in every Dose



Cold, Flu, Cough & Allergy Relief

Visitar Sitio



## Channel Centric

Dirigida a marcas cuya demanda se genera directamente en el punto de venta, a través de la comunicación en el establecimiento y el asesoramiento del farmacéutico.

Incluye las marcas de SAVANT: Gripaben, Tostop, Almáximo, Motional y la Línea Dermatológica.



# Gripaben

UNA SOLUCIÓN  
PARA CADA SÍNTOMA GRIPAL



Reconocido por el alivio de los síntomas gripales, destacando y fortaleciendo su presencia en los puntos de venta.

# Tostop

Un expectorante  
para cada necesidad.



Consolidada como una opción confiable para el tratamiento de la tos.



# ALMÁXIMO

PLACER *INTENSO*



Amplia familia para el tratamiento de la disfunción eréctil.

# Motional

Equilibrio interior.



Indicados para lograr el bienestar gastrointestinal.



## Línea Dermatológica

Línea con un portfolio de productos de alta calidad, con más de 75 años de trayectoria y avalados por los dermatólogos.

Cuenta con productos que responden efectivamente a 3 tipos de tratamientos: Cabello, Antiage y Piel Sensible.



## Price Centric

Orientada a medicamentos comercializados en farmacias e instituciones, donde el respaldo proviene del laboratorio fabricante.

Este formato mantiene la síntesis y potencia la presentación.

Se aplica en Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay, con medicamentos de la cartera de productos SAVANT.



## Compromiso con el Cliente

2-25; 2-26; 2-29; 3-3

La responsabilidad sobre nuestros productos se manifiesta, incluso, en la escucha que hacemos de las sugerencias e inquietudes del cliente.



Nuestros canales de comunicación están diseñados para recibir los requerimientos, reclamos y opiniones de los consumidores. El contacto puede ser telefónico, digital (email y redes sociales) o personal, a través de nuestros vendedores.

Los reclamos se cargan en nuestro Sistema de información y son dirigidos al área correspondiente. Cuando refieren a calidad son enviados a Garantía de Calidad para su tratamiento, donde se identifica el problema y se definen acciones para evitar su recurrencia.

SISTEMA DE ATENCIÓN AL CLIENTE - SAC	2022	2023	2024
Casos registrados	1017	18	34
Llamadas de clientes	81%	78%	68%
Llamadas de consumidores	19%	22%	32%

### Canales de comunicación para el cliente



Call Center

0810-444-32267  
Pedidos, sugerencias  
y reclamos que ingresen  
al SAC



E-mails

**VIVUNT**

USA Chile  
España Colombia

Contacto personal con el ejecutivo de ventas asignado



# RELACIONES LABORALES DE CALIDAD

Sinergia y Compromiso con Nuestro Capital Humano >

El Equipo VIRIXENE >

Fomentar la Diversidad e Inclusión Laboral >

Formación y Desarrollo de Competencias >

Salud y Seguridad >



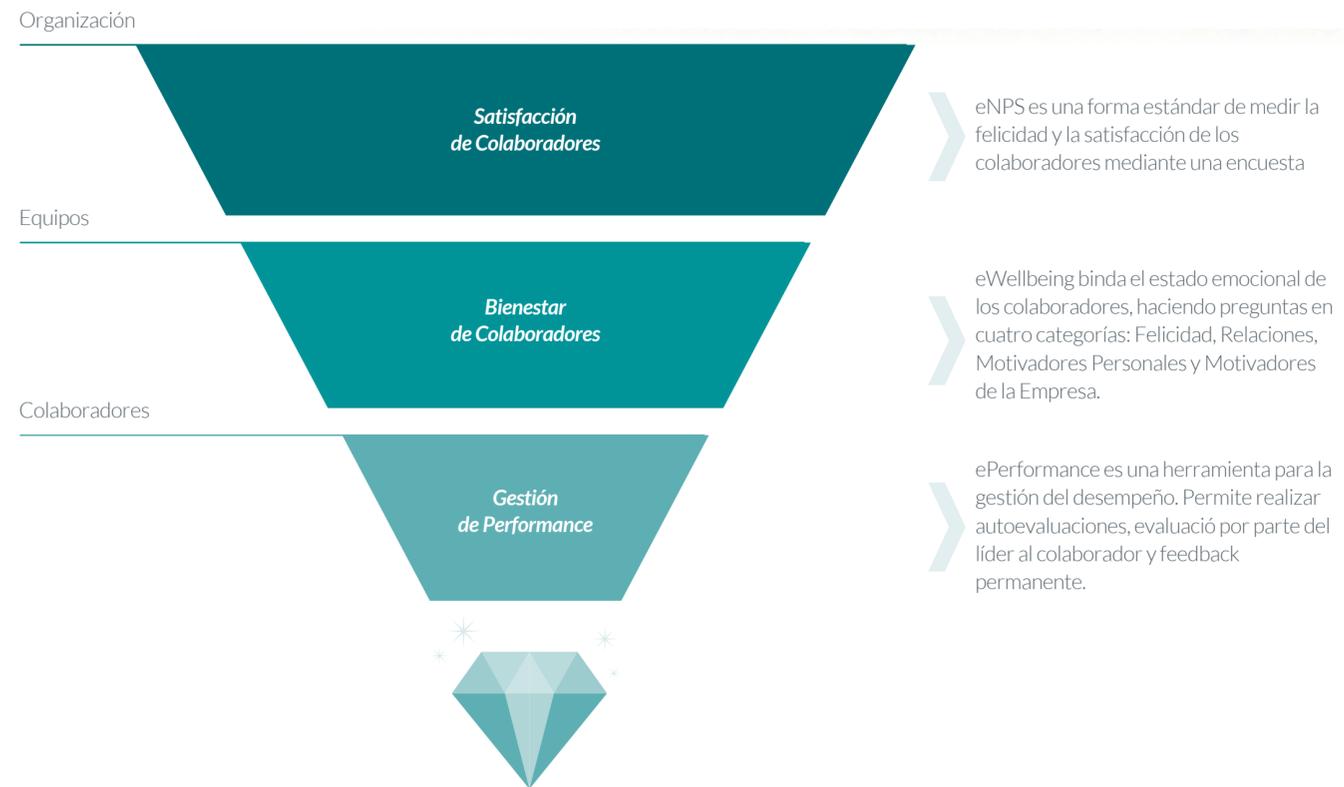
# Sinergia y Compromiso con Nuestro Capital Humano

2-29; 3-3; 404-3

Durante este bienio, se llevó adelante un trabajo sostenido del Board con los CEO's, con el objetivo de alinear la gestión integral de los equipos a la estrategia corporativa y lograr una mayor eficiencia operativa.



Implementamos un nuevo sistema de gestión del capital humano, BambooHR, que permitió centralizar la ejecución de procesos y procedimientos internos, facilitando la obtención de métricas y mejorando la comunicación a nivel de Grupo. Incluye tres indicadores importantes para abordar la relación con nuestros colaboradores de manera integral: eNPS, eWellbeing, ePerformance



Entre 2023 y 2024, el eNPS aumentó 14 puntos.

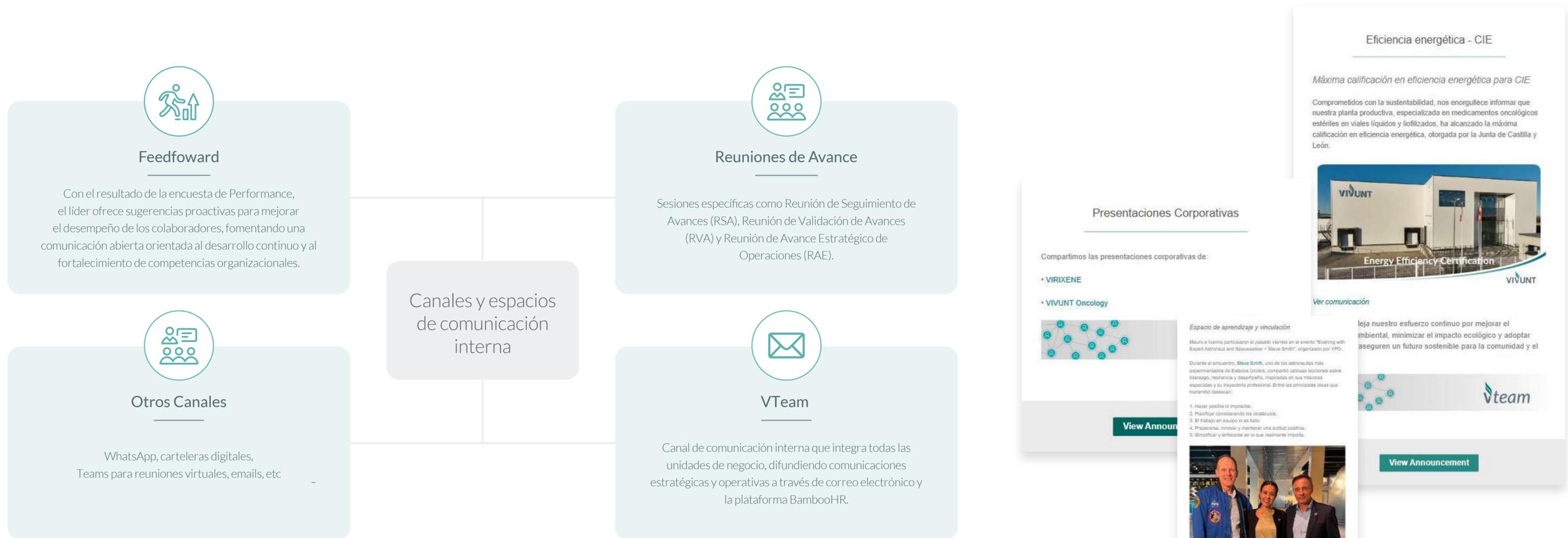
La participación en la encuesta de eWellbeing se ha incrementado en un 23% de 2023 a 2024.

A cada talento se le realizó una evaluación sobre su desempeño, tanto desde la perspectiva de su líder como desde su autoevaluación, convencidos de que esta es la mejor forma de crecer personal y profesionalmente. El porcentaje del equipo evaluado fue del 61% en 2023 y alcanzó el 100% en 2024.



# Comunicación y Conversaciones de Valor

Optimizar la comunicación es parte elemental para una interacción efectiva con nuestros equipos. Escucha activa, diálogo y transmisión de información transparente son tres aspectos que priorizamos en esta gestión, porque el crecimiento organizacional parte de una verdadera relación de confianza.



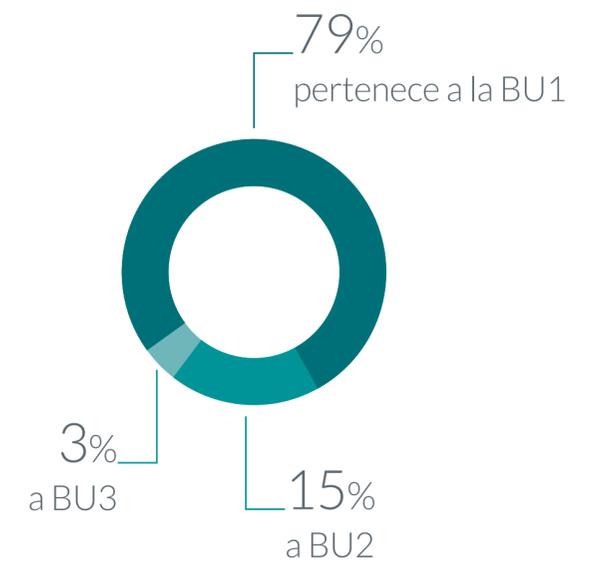
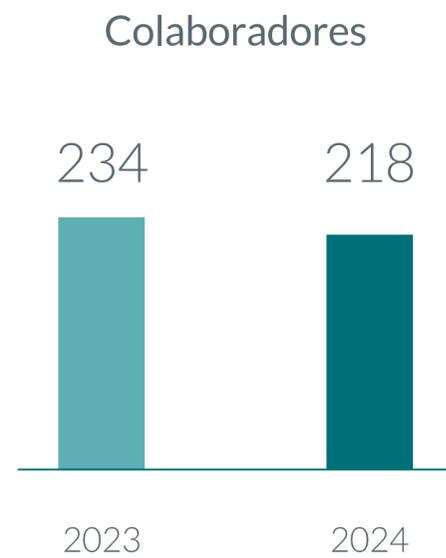
Nos enfocamos en mantener una cercanía con los equipos de todas las Unidades de Negocio, característica distintiva de nuestra cultura. Muestra de esto fue la organización de encuentros con el presidente y también las charlas directas con los CEO de cada UN.



## Equipo VIRIXENE

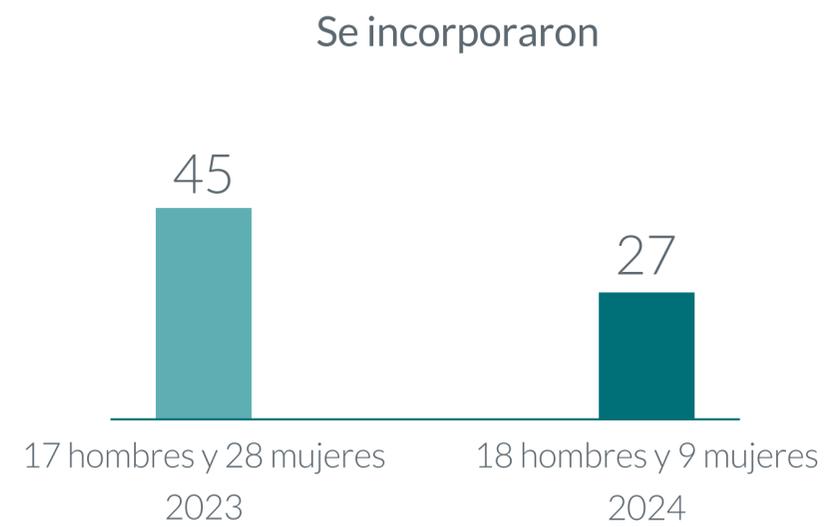
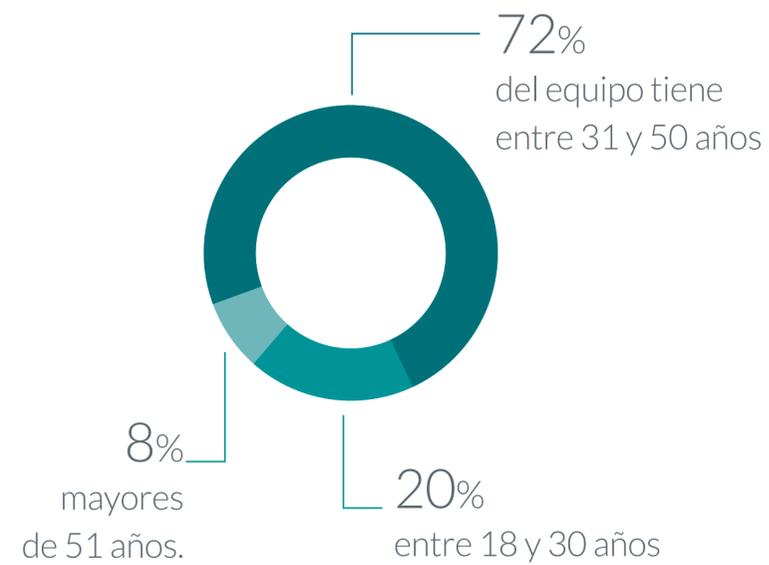
2-7; 3-3; 401-1

El Capital Humano es la esencia de nuestra compañía. Nuestros talentos trabajan con lealtad y profesionalismo, alineados con el Código de Ética y comprometidos con la excelencia en cada tarea. En cada Unidad de Negocio, un equipo único promueve y difunde la cultura distintiva de VIRIXENE.



La compañía cuenta con una Política de Reclutamiento, Selección, Inducción y Acompañamiento que asegura la integración de las personas ingresantes desde sus primeros días, promoviendo una adecuada transmisión de la cultura organizacional.

El proceso se orienta a incorporar talentos que reúnan los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para cada puesto, y que, por sobre todo, compartan los valores corporativos.

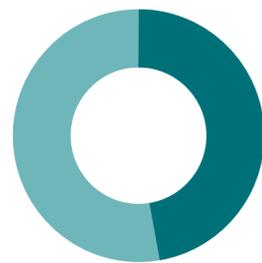


## Fomentar la Diversidad e Inclusión Laboral

3-3; 202-1; 405-1; 405-2

Respetamos a las personas y las seleccionamos por su profesionalismo y capacidad para desempeñar su función dentro de la empresa. Contamos con una Política de Remuneraciones que garantiza la equidad interna. Asignamos los salarios de acuerdo con el mercado y los convenios laborales, reconociendo también la antigüedad en la empresa, la formación del talento y otras variables.

*No existe diferencia de salario entre mujeres y hombres que ocupan la misma categoría laboral.*



46%  
mujeres en 2024.

50%  
en 2023.



77%  
de los puestos  
de liderazgo,  
están ocupados  
por profesionales  
de entre 31 y 50 años.

Por cargo y género	2023			2024			Edad promedio (años)
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	
Board	1	1	2	2	1	3	43
Gerente	14	6	20	16	8	24	44
Líder	15	8	23	12	11	23	40
Coordinador	11	17	28	10	14	24	35
Asistente	8	3	11	7	2	9	32
Analista	10	49	59	18	37	55	36
Operario	57	34	91	50	30	80	37
<b>Total</b>	<b>116</b>	<b>118</b>	<b>234</b>	<b>115</b>	<b>103</b>	<b>218</b>	



## Formación y Desarrollo de Competencias

3-3; 404-1; 404-2

El crecimiento de la compañía exige que los equipos estén preparados para aprender y evolucionar de manera continua.

Durante el bienio se dio continuidad al Plan Anual de Formación, que incluyó:



Capacitaciones técnicas específicas, como Buenas Prácticas de Manufactura (GMP), seguridad y manejo de técnicas en los complejos industriales.



Charlas con expertos sobre temáticas actuales, como Inteligencia Artificial y salud psicofísica.



**20,3 horas**

promedio de formación por persona se alcanzaron en 2024, igual que en 2023

Además, se invirtió en el desarrollo del talento, brindando herramientas clave para fortalecer competencias, especialmente aquellas vinculadas a la estrategia Go to Market (GTM). Como parte de esta iniciativa, se aplicó un Análisis de

Perfil Conductual (PDA) a cada Ejecutivo Comercial. Esta metodología, simple y científicamente validada, permite identificar talentos, habilidades, motivaciones, fortalezas y oportunidades de mejora. Con los resultados, se diseñó un plan de

desarrollo individual y grupal, compuesto por una Propuesta Diagnóstica (PD), instancias de entrenamiento y un seguimiento personalizado, con el objetivo de potenciar al equipo comercial.



## Salud y Seguridad

3-3; 403-1; 403-3; 403-6

La compañía cuenta con un Departamento de Salud para medicina preventiva y un área de Salud y Seguridad Ocupacional (OH&S), en conjunto con una consultora externa especializada.

En CIA, se dispone de atención médica diaria y reuniones mensuales con un médico laboral para gestionar ART, ausentismo y control domiciliario. Además, posee servicio de ambulancia 24 h.

En CIE, los estudios médicos se realizan según la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, incluyendo un examen previo a la incorporación y evaluaciones periódicas según el nivel de riesgo del puesto, ya sea a través de servicios internos o externos. La información se maneja con estricta confidencialidad para ajustar condiciones laborales conforme a la normativa local.

### ¿Qué incluye el Programa de Salud?



- ▶ Activarse Interno:
  - Entrega de medicamentos gratuitos bajo supervisión médica.
- ▶ Control y carga de ausentismo diario y control domiciliario.



- ▶ Gestión de ART.



- ▶ Medicina Preventiva:
  1. Exámenes médicos anuales.
  2. Gestión ante ART de exámenes.
  3. Trabajo en conjunto con H&S
- ▶ Capacitaciones Médicas específicas.

### Responsabilidades del área de Salud y Seguridad

- ▶ Gerenciar la seguridad.
- ▶ Analizar los riesgos laborales.
- ▶ Producir los informes y reportes de cumplimiento de obligaciones legales.
- ▶ Capacitar y concientizar a los colaboradores.
- ▶ Realizar exámenes preventivos.
- ▶ Investigar los incidentes.



## Identificación de riesgos

403-2; 403-4

Con el objetivo de fortalecer una cultura de seguridad e higiene, cada área es responsable de identificar, evaluar y gestionar los riesgos laborales asociados a sus actividades. Esta descentralización permite una detección más eficiente de riesgos significativos y facilita la implementación de medidas preventivas y correctivas.

Los colaboradores que detectan posibles riesgos los comunican a su líder inmediato, quien tiene la responsabilidad de escaarlos al área de Salud y Seguridad Ocupacional, para su evaluación y tratamiento.

Contamos con procedimientos específicos de actuación ante accidentes, adaptados a cada planta de producción. En CIA, no se registran áreas de alta siniestralidad, mientras que en CIE el procedimiento está sistematizado por actividad y puesto de trabajo, lo que permite una gestión más precisa y efectiva.



## Plan de formación de H&S

401-2; 403-5; 404-2

El Plan Anual de Formación incluye capacitaciones en salud, higiene y seguridad laboral, promoviendo el bienestar del equipo y garantizando el cumplimiento de la legislación de cada país.

Además, se realizaron charlas preventivas en todas las Unidades de Negocio sobre:

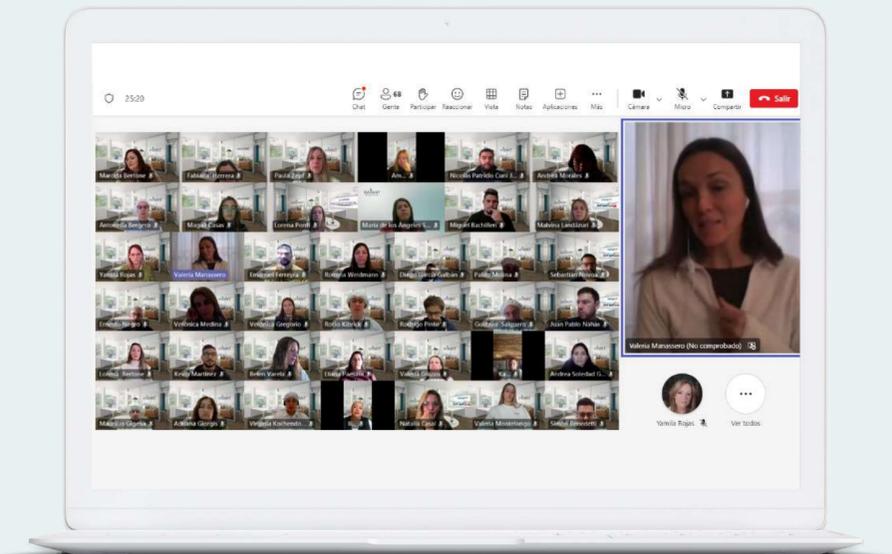
- ▶ Cáncer de Mama y Cuello de Útero.
- ▶ “Mitos y verdades sobre alimentación y vida sana”.
- ▶ Trastorno de ansiedad.
- ▶ Trastorno del sueño.
- ▶ Prevención/cuidados del Dengue.
- ▶ Primeros Auxilios.

Durante el segundo semestre de 2024, se implementaron sesiones de 20 minutos sobre técnicas de meditación y respiración, permitiendo experimentar los beneficios del mindfulness. Estas sesiones se llevaron a cabo de manera virtual y presencial en CIA.



### Contenidos del plan de formación de H&S:

- ▶ Normas generales de Higiene y Seguridad.
- ▶ Procedimiento de emergencia – rol.
- ▶ Uso y conservación de los elementos de protección personal.
- ▶ Ergonomía y disposición de los elementos de trabajo como computadoras, vestimenta, etc.
- ▶ Control de derrames.
- ▶ Recolección, tratamiento y disposición final de residuos.
- ▶ Funcionamiento de las duchas y lavaojos de emergencia.



## Resultados

401-2; 403-8; 403-9; 403-10



# PRÁCTICAS DE ADQUISICIÓN

Gestión del Abastecimiento >

Composición de Nuestra Cadena de Abastecimiento >

Criterios de Selección y Evaluación >

Plan Anual de Auditorías >

Comunicación >



## Gestión del Abastecimiento

3-3

Tenemos la convicción de que una gestión eficiente de proveedores permite asegurar calidad, costos competitivos y sostenibilidad en la producción de medicamentos. Por ello, en 2024 implementamos un nuevo enfoque en la gestión de compras, logrando optimizar el abastecimiento y mejorar la eficiencia.

El contexto cada vez más desafiante, nos exigió implementar estrategias de reducción de costos sobre nuestros proveedores y establecer condiciones óptimas para una operación eficiente. Además, iniciamos el desarrollo de proveedores alternativos que nos garanticen continuidad en el abastecimiento, al tiempo que estamos fortaleciendo nuestras relaciones comerciales para alcanzar acuerdos estratégicos que impulsen la rentabilidad de la operación.

Contamos con una Política de Compras y un Manual específico para el Alta de Nuevos Proveedores. Buscamos que todas nuestras relaciones respeten los valores corporativos y el **Código de Ética** de la compañía, por lo que les solicitamos su pronta adhesión.



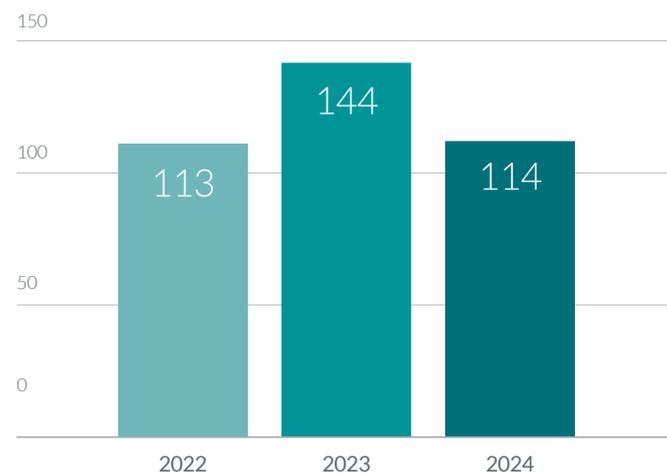
# Composición de Nuestra Cadena de Abastecimiento

2-6; 3-3; 203-2; 204-1

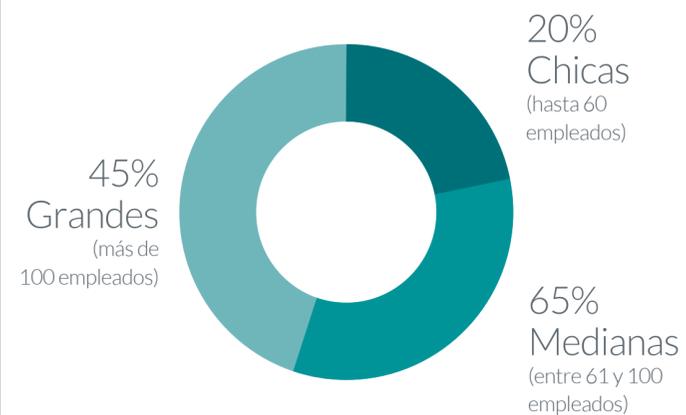


Nuestra base de proveedores es clave para cumplir con los plazos de entrega, en los niveles de calidad a los que acostumbramos a los clientes. Son aliados comerciales de diferentes tamaños, orígenes y rubros que nos ayudan a dinamizar las economías locales y la generación de empleo.

## 114 proveedores activos (2024)



## Empresas proveedoras por tamaño (2024)



## Proveedores procedencia



**78%** del gasto total de proveedores se destina a locales. Priorizamos proveedores locales para fortalecer la comunidad.

**22%** del gasto total de proveedores es para los internacionales. Importamos APIs, excipientes y productos terminados, principalmente de Europa, China e India.



## Criterios de Selección y Evaluación

3-3; 414-1; 414-2

En la selección de proveedores priorizamos el cumplimiento de normativas regulatorias propias de la industria farmacéutica, asegurando calidad, eficiencia en costos y entregas oportunas.

El equipo de Supply Chain y Garantía de Calidad aplica un procedimiento estandarizado que incluye evaluaciones y visitas programadas, donde se utiliza un Cuestionario de Pre-Auditoría para calificar tanto a nuevos como actuales proveedores de principios activos (API), excipientes, materiales de empaque y servicios.



# Plan Anual de Auditorías

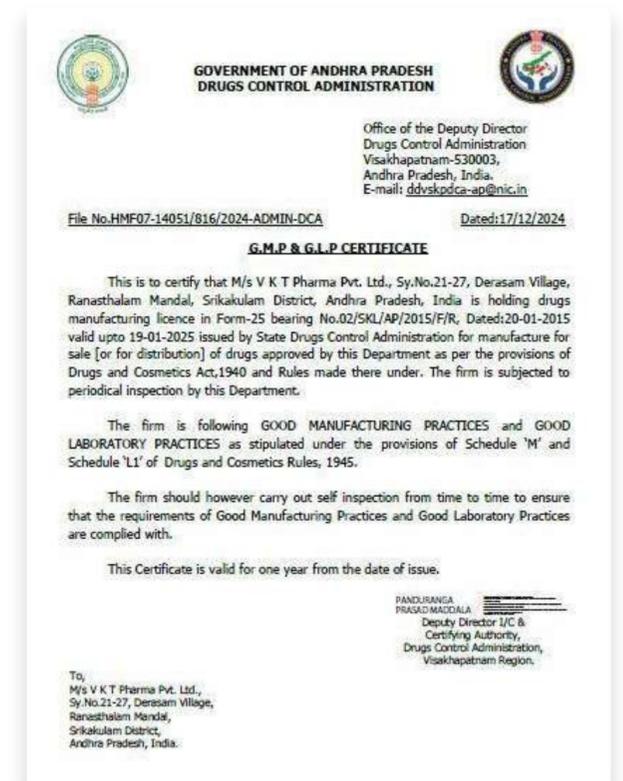
3-3; 308-1; 308-2

Cada año, las áreas de Garantía de Calidad y Supply Chain elaboran un Plan de Auditorías a proveedores con el fin de evaluar aspectos clave de sus productos o servicios. Este plan se define en función de la criticidad de los insumos y la frecuencia de calificación.

Las auditorías, presenciales o virtuales, son lideradas por Garantía de Calidad y requieren documentación previa como certificados GMP, ISO, FDA y, en proveedores internacionales, el certificado de aptitud ambiental.



Se utiliza una matriz de evaluación que considera tres dimensiones clave. Solo quienes obtienen resultado positivo en todas ellas son aprobados para trabajar con la compañía.



## Comunicación

2-26; 2-29

Contamos con diversos canales de comunicación con nuestros proveedores, con el objetivo de sostener relaciones cercanas, transparentes y colaborativas. En ese marco, promovemos visitas a nuestro Complejo Industrial como espacio de diálogo y alineación, donde compartimos nuestra cultura operativa, estándares de calidad y visión estratégica, fortaleciendo así el trabajo conjunto con foco en la mejora continua y la eficiencia.



Correo electrónico



Visitas al proveedor y visitas a nuestros complejos industriales



Contactos Telefónicos



Reuniones virtuales (Teams, Meet, etc.)

Proveedores regionales e internacionales visitan CIA





# MITIGACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL

Política Ambiental >

Gestión Ambiental en el Complejo Industrial Argentina >

Gestión Ambiental en el Complejo Industrial de España >



# Política Ambiental

2-7; 3-3; 401-1

Nuestra Política Ambiental expresa el compromiso de la compañía con el medio ambiente a los fines de minimizar el impacto de las operaciones en el cambio climático y comunidades del entorno de las plantas industriales.

Compromisos asumidos en la Política
Educar, capacitar y comprometer a los colaboradores con el cuidado ambiental.
Considerar la ecoeficiencia de las operaciones y productos.
Proporcionar a los colaboradores un lugar de trabajo sano y seguro.
Incentivar la aplicación de buenas prácticas ambientales entre nuestros proveedores.

## Principios de nuestra gestión ambiental



# Gestión Ambiental en el Complejo Industrial Argentina

3-3



## Plan de Gestión Ambiental

Es la guía para la toma de decisiones orientadas a reducir el impacto ambiental de la operación, con un seguimiento continuo a través de KPIs que reflejan su evolución.

La gestión está liderada por el área de Salud y Seguridad Ocupacional, junto con la Gerencia de Ingeniería y Operaciones, y cuenta con el respaldo de una consultora externa especializada en seguridad ambiental, lo que garantiza el cumplimiento legal y promueve la mejora continua.

Su implementación permitió la obtención del Certificado Ambiental para SAVANT PHARM S.A., emitido por el Ministerio de Ambiente y Economía Circular de la Provincia de Córdoba (Argentina), con vigencia hasta septiembre de 2027.

### Gastos e inversiones ambientales

Inversiones en maquinarias y equipamiento que implican mejoras ambientales.

2023

U\$D 281.008

2024

U\$D 348.000

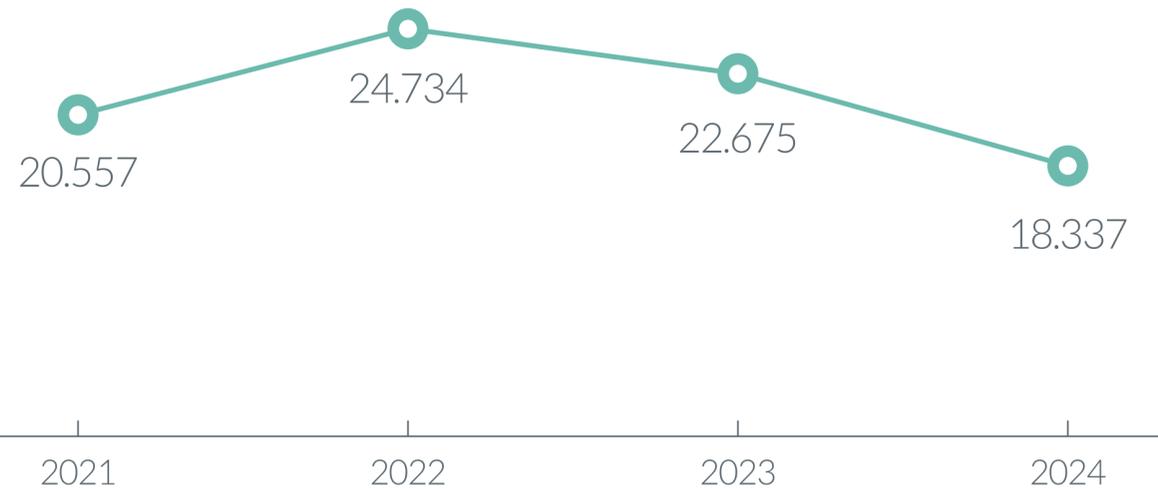


## Gestión de la Energía

3-3, 302-1; 302-4; 302-5

La energía eléctrica es proporcionada por el Sistema Eléctrico Interconectado de Argentina, que provee energía de fuentes renovables como no renovables.

### Comparativa del consumo de electricidad anual de CIA en GJ



El consumo de electricidad disminuyó en un 19% en el último año comparado con el año anterior.

### Medidas implementadas

Encendido y apagado de equipos, durante los turnos de producción.

Utilización de luminaria LED en las áreas productivas y depósitos que, además, proporciona confort lumínico-ergonómico y protege los productos fotosensibles por su nula longitud de onda ultravioleta.

Sensibilización sobre el uso racional de la energía, tanto para iluminación como para climatización de los ambientes.

Reducción del horario de producción cuando esto es posible.

Modificación del set point de temperatura de agua de chiller.

Disponemos de un sistema de control integrado que nos permite utilizar la energía eficientemente y reducir su consumo. La intensidad energética, medida en razón de las Unidades Equivalentes Producidas (UEP)/MWH consumidos, se ha mantenido en los últimos años sin grandes variaciones con valores del 283,81 y 278,65 para los años 2023 y 2024 respectivamente.



## Gestión del Agua y Tratamiento de Efluentes

3-3; 303-1; 303-2; 303-3; 303-4; 303-5

El agua que utilizamos proviene de la red domiciliaria de la localidad y de una perforación en el predio (agua subterránea).

La utilizada para los procesos industriales se trata a los fines de que cumpla con los estrictos estándares de calidad exigidos por la industria farmacéutica.

### Consumo de agua CUA m<sup>3</sup>/año



En 2024 el consumo de agua registró una disminución de un 4% con respecto al año anterior y de un 45% menos que lo registrado en 2022.

### Consumo de agua

Años	m <sup>3</sup>	UE Producidas	Intensidad del consumo m <sup>3</sup> /UEP
2023	2.785	1.787.688	0,00015
2024	2.675	1.419.390	0,00018

La intensidad del consumo de agua no registra variaciones significativas en los años abarcados por el reporte.

La Planta de Tratamiento de Efluentes Líquidos permite cumplir con los más altos estándares ambientales. Esta infraestructura, de 250 m<sup>2</sup>, asegura el tratamiento adecuado de efluentes según las exigencias de APRHI y el Decreto N° 847/16.

El monitoreo continuo, las auditorías periódicas aprobadas y los informes de calidad respaldan nuestra gestión responsable, que en 2024 se tradujo en la obtención de la Certificación Ambiental definitiva.



## Gestión de Residuos

3-3; 306-1; 306-2; 306-3; 306-4; 306-5

Contamos con un plan de Gestión Integral de Residuos que incluye la implementación de medidas para minimizar su generación y reciclar todo lo posible.



### Residuos peligrosos: Kgs. generados por año con disposición final



● Y2 desechos de medicamentos y productos farmacéuticos para la salud humana y animal  
● Y3 desechos resultantes de la producción y preparación de productos farmacéuticos

Los residuos peligrosos de los que debemos dar cuenta pertenecen a las categorías Y3 e Y2, reguladas por la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de Argentina, conforme a la Ley N° 24.051 y su normativa complementaria.

El 100% de los residuos peligrosos se envían a disposición final, mediante la contratación de transportistas y operadores habilitados para el tratamiento y disposición final de residuos industriales y peligrosos con certificación.

A través de un acuerdo con Geocycle Argentina, los residuos de blísteres se tratan aprovechando su poder calorífico como energía para hornos de cemento.

Esta actividad representa la mayor parte de nuestra inversión ambiental anual.

### Residuos Biológicos

Las cepas de cultivo para microbiología y los residuos oncológicos son inactivados y neutralizados en autoclave antes de su disposición final.

### Residuos No peligrosos

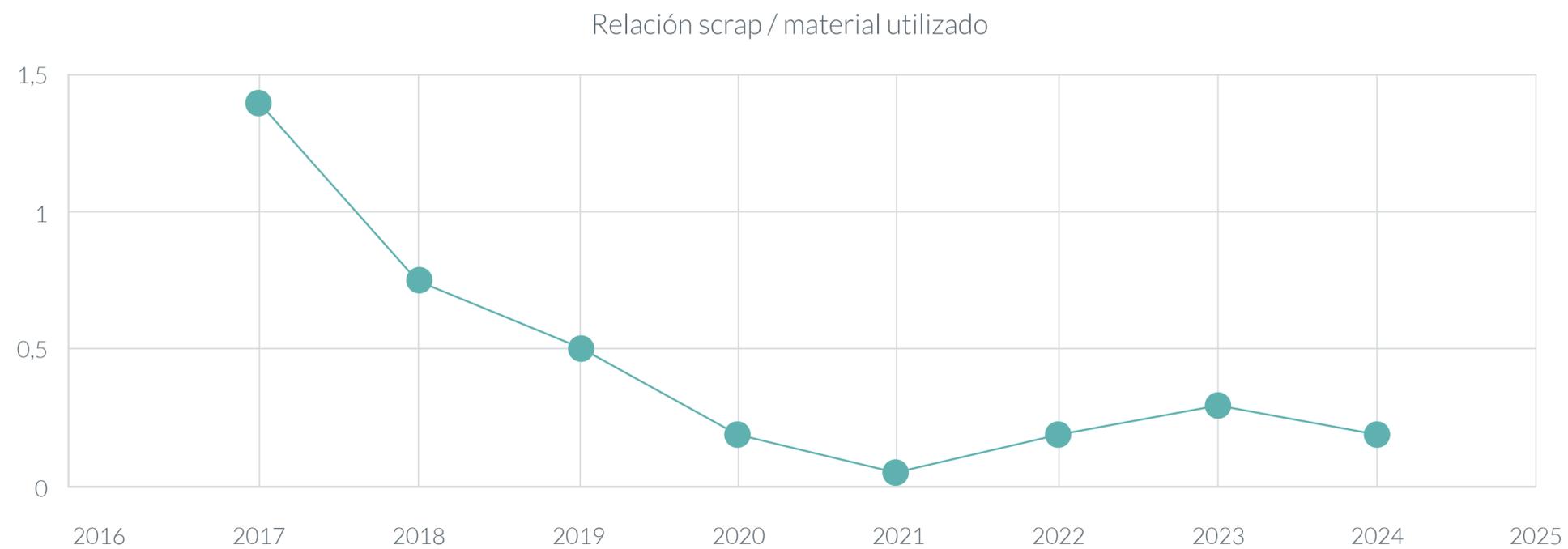
Los residuos sólidos urbanos (RSU) gestionados por la Municipalidad local, incluyen no reciclables y orgánicos. Los residuos de oficinas y comedor se reciclan, y los plásticos se revalorizan como bolsas para residuos no peligrosos. Los cartuchos de tóner son devueltos al proveedor para su remanufactura, logrando reutilizar el 100%. Además, se evita la impresión a menos que sea estrictamente necesario.



## Control del scrap

El manejo del scrap sigue siendo muy exitoso ya que es prácticamente nulo.

Scrap generado	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Relación scrap / material utilizado	1,4%	0,7%	0,5%	0,1%	0%	0,1%	0,2%	0,1%



Residuos por origen, tipo y método de tratamiento		Reciclaje	Reutilización	Almacenamiento en sitio para disposición final	Residuos sólidos urbanos	Disposición final según Ley N°24.051
Oficinas	Papel resmas	○	○			
	Plásticos (vasos plásticos, botellas, bolsas, etc.)	○	○			
	Cartuchos de tóner (remanufacturados)		○			
	Cartuchos de tóner (desechados)			○		
	RAEEs			○		
	Lámparas y tubos fluorescentes			○		
Comedor	Desechos orgánicos		○		○	○
	Plásticos	○				
	Papeles	○				



## Emisiones al Aire

3-3; 305-2; 305-4; 305-5

Se miden (PM10 y PM2,5 en el ambiente) y controlan las emisiones en los sistemas de extracción de polvo que cuentan con filtros de alta eficiencia HEPA en la salida hacia la atmósfera.

Se ensaya anualmente la integridad de los filtros HEPA instalados en los extractores.

No hay impacto en el aire así como tampoco ruidos ni vibraciones.

Emisiones Alcance 2	Toneladas métricas de CO2/MWH consumidos anuales	
	2023	2024
Emisiones indirectas como consecuencia del consumo de energía eléctrica generada por terceros.	2.683,26	2.419,48
UEP	1.787.688	1.419.390
Intensidad de Emisiones Alcance 2: tCO2/UEP	0,0015	0,0017



## Materiales de Embalaje e Insumos No Productivos

3-3; 301-1

Los materiales e insumos utilizados se destinan principalmente a la producción de medicamentos, y en menor medida, a las áreas de comedor y oficinas que utilizan papel, con certificación FSC, cartón, plásticos reciclables y aluminio proveniente de envoltorios.

En producción, se emplean principios activos y excipientes como insumos clave, junto con plástico, papel, cartón y aluminio para el embalaje.

	Embalajes Primarios	Embalajes Secundarios	Embalajes Terciarios
Descripción	Se refiere a los materiales que están en contacto directo con el producto.	Son los envases externos que contienen y protegen al producto en su embalaje primario.	Se trata de envases diseñados para contener, recopilar y asegurar grandes cantidades de productos que se encuentran en su embalaje secundario.
Características	Estos envases aseguran la protección y la integridad del producto, garantizando su aptitud para el consumo.	Estos envases añaden una capa adicional de protección y facilitan el manejo del producto.	Estos envases son especialmente importantes durante el proceso de transporte y almacenamiento, ya que deben ser estables y permitir la compactación de las cargas para maximizar el espacio.
Ejemplos	Ejemplos comunes incluyen blísters, frascos y pomos. Además, los embalajes primarios también deben proporcionar información esencial, como la fecha de caducidad.	Ejemplos de embalaje secundario incluyen cajas y estuches, que ayudan a agrupar y organizar varios productos individuales.	Las cajas corrugadas, están fabricados con materiales resistentes y suelen estar homologados para garantizar su calidad y seguridad.



MATERIALES Y PRINCIPALES INSUMOS	Reciclable	No Reciclable	Miles de Kg. 2023	Miles de Kg. 2024
Principios Activos		○	234	220
Excipientes		○	337	305
Embalaje Primario	○		30	29
Embalaje Secundario	○		76	72
Embalaje Terciario	○		40	37
Plásticos	○		10000	12000
Papel y cartón	○		32000	25000
Aluminio	○		15000	11000

El tratamiento adecuado de insumos y materiales incluye el reciclaje y una correcta disposición de los no reciclables, promoviendo una gestión sostenible de residuos y el cuidado ambiental



## Gestión Ambiental en el Complejo Industrial de España

3-3

### Gestión de la Energía

En 2024 VIVUNT Oncology obtuvo la Certificación Energética con la máxima calificación en eficiencia otorgada por la Junta de Castilla y León. Este logro refleja el esfuerzo continuo por mejorar el desempeño ambiental, minimizar el impacto ecológico y adoptar medidas que aseguren un futuro sostenible para la comunidad y el entorno.



Ver video >

### Calificación energética obtenida

#### CONSUMO DE ENERGÍA PRIMARIA NO RENOVABLE [kWh/m<sup>2</sup> año]



#### EMISIONES DE DIÓXIDO DE CARBONO [kgCO<sub>2</sub>/m<sup>2</sup> año]



## Calidad del Aire Protegida

3-3

Dado que no deben existir trazas de insumos oncológicos en las áreas de producción, el control de calidad del aire es extremo. Se utilizan filtros de alta eficiencia que evitan la emisión de partículas al ambiente y protegen la salud del personal.

Las áreas estériles cuentan con sistemas de purificación que filtran el 90% del aire recirculado, lo que evita la introducción de microcomponentes contaminantes. Este sistema también reduce el ingreso de aire exterior, mejorando la eficiencia energética del proceso.



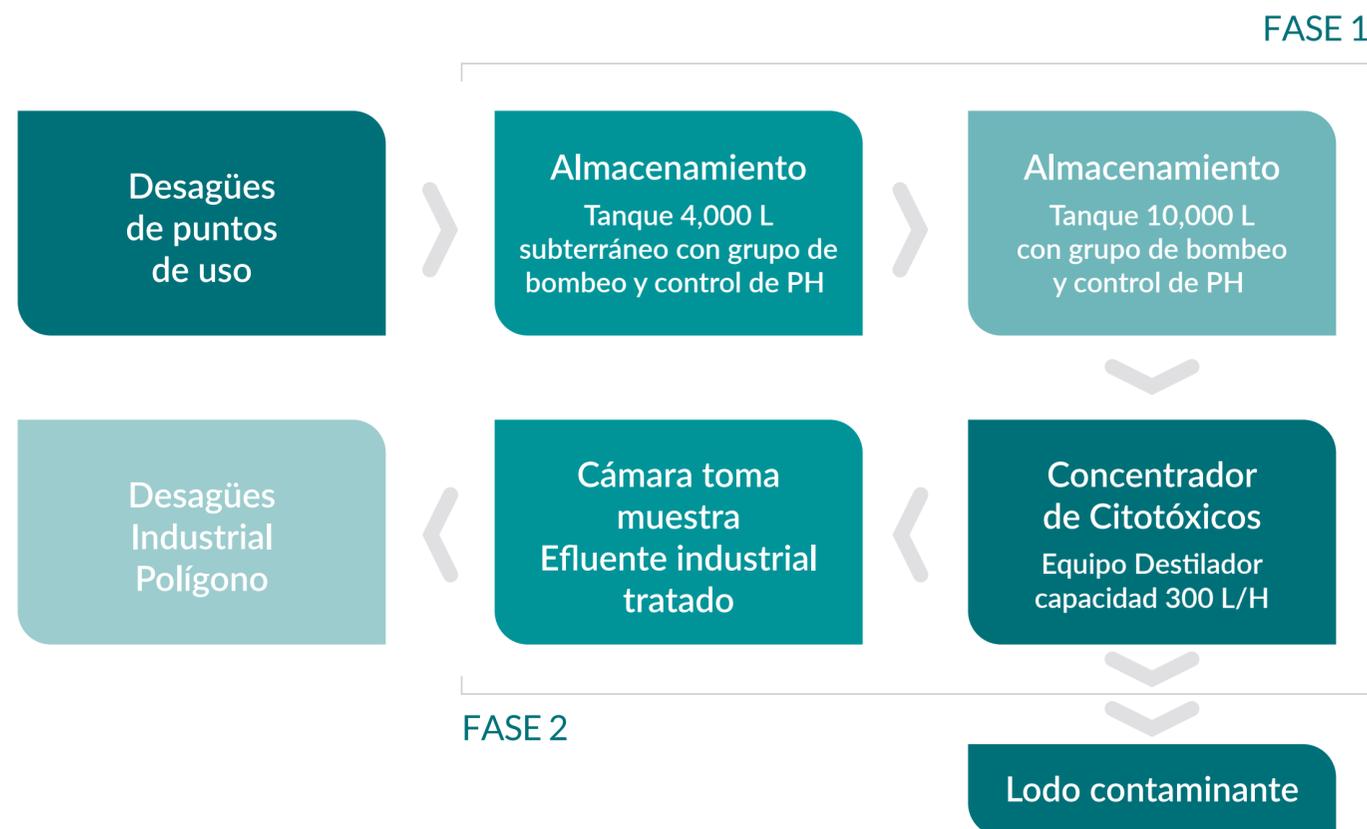
## Gestión del Agua y Tratamiento de Efluentes

3-3

CIE cuenta con un sistema de tratamiento de agua de suministro para uso industrial, el cual permite la obtención los siguientes clean utilities: Agua pura (PW), agua ultrapura (WFI - Water For Injection) y vapor puro (PS - Pure Steam) con una capacidad productiva para los mismos de 2,000 litros/hora y almacenaje de 10,000 litros para PW, 2,000 litros/hora con un almacenaje de 5,000 litros para WFI y 500 Kg/hora de vapor puro.

Conforme cumplimiento de reglamentación y normativas vigentes, este Complejo posee una planta de tratamiento de efluentes líquidos la cual integra las 2 fases que se muestran a continuación en el esquema.

### Proceso de Tratamiento de Efluentes

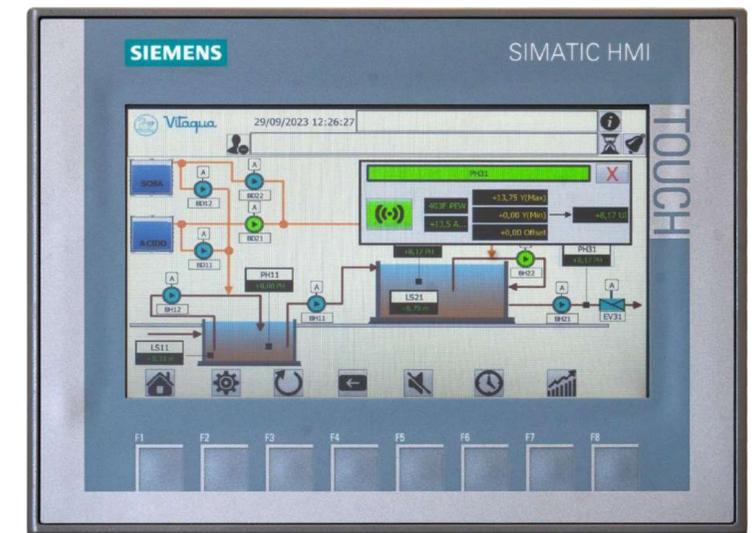


### Disposición de lodos del evaporador

El lodo generado en el evaporador se recoge en GRG (Gran Recipiente de Mercancías a Granel) y se traslada a la planta del gestor autorizado. Allí se somete a un proceso de neutralización química, seguido de un filtrado mediante prensa. Esto permite separar el residuo en dos fases:

- ▶ Líquido neutralizado, que se vierte al sistema de desagüe cumpliendo la normativa vigente.
- ▶ Lodo inactivado, que se dispone en vertederos controlados.

Este tratamiento garantiza una gestión segura y ambientalmente responsable de los residuos industriales líquidos.



## Gestión de Residuos Sólidos

3-3

La gestión de residuos sólidos se realiza bajo criterios de separación, trazabilidad y cumplimiento normativo.

### Residuos no peligrosos

Se clasifican en reciclables (papel, cartón, plásticos, entre otros) y residuos sólidos urbanos (RSU), estos últimos gestionados por el Ayuntamiento.

### Residuos peligrosos

Los residuos sólidos tóxicos o contaminantes generados en áreas productivas son retirados por un operador autorizado, quien garantiza su tratamiento y disposición final segura, conforme a la normativa ambiental vigente.



# COMUNIDAD

Plan ActivaRSE >

Junior Achievement >

Voces Vitales >

Vínculo con la Educación >

Pasantías >

Donaciones >

Ecosistema de Empresas UCC >



## Plan ActivaRSE

3-3; 203-1; 413-1; 2-28

Comprometidos con la construcción de un entorno próspero y sostenible, se han desarrollado diversas iniciativas en 2023 y 2024, con un enfoque en salud y educación para impactar positivamente en las comunidades cercanas.



## Junior Achievement

El acompañamiento en la educación de niños y adolescentes es clave para la sustentabilidad. En alianza con Junior Achievement Argentina y Uruguay, se impulsaron programas orientados a la formación para el futuro con un enfoque emprendedor y proactivo:

"Planificá tu futuro": Dirigido a 75 estudiantes del IPEM 166 "Capitán Gabriel del Valle" en El Tío, Córdoba (Argentina), brindó herramientas para la definición de metas y planificación.

"Herramientas para tu futuro": Benefició a 30 alumnos del Colegio y Liceo Nuestra Señora de Lourdes en Montevideo (Uruguay), facilitando herramientas para la toma de decisiones, el autoconocimiento y la inserción laboral.



## Voces Vitales

El liderazgo femenino es una pieza clave en la construcción de sociedades equitativas. A través del apoyo a Voces Vitales, se promueve el empoderamiento de mujeres en Cono Sur, facilitando espacios de aprendizaje y networking. Como parte de esta iniciativa, se participó como sponsor en la tradicional Caminata de Mentoreo, realizada en Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay.

VITAL VOICES  
GLOBAL MENTORING WALK

INSPIRA LA INCLUSIÓN  
Caminata de Mentoreo 2024

QUEREMOS QUE ESTEN TODAS

Toda la info en: @vocesvitalessonosur

HSBC Mujeres e Mundo Red Hat SAVANT VOCES VITALES



## Vínculo con la Educación: Acercando la industria a las aulas

Durante 2023 y 2024, participamos en charlas organizadas por instituciones educativas de la región del Complejo Industrial Argentino, con el objetivo de acercar la industria farmacéutica a estudiantes secundarios.

Las actividades incluyen contenidos sobre procesos productivos, información sobre la compañía y sus perfiles profesionales, y consejos para el ingreso al mundo laboral.

Se asistió a cuatro escuelas: IPEM 166 “Capitán Gabriel del Valle” (El Tío); Vélez Sarsfield (Arroyito); Instituto Nivel Medio La Francia; Instituto Secundario Cura Brochero (Villa Concepción del Tío)

Además, los alumnos de 5to Año del IPEM 166 “Capitán Gabriel del Valle” (El Tío) visitaron CIA y pudieron conocer los procesos productivos.



## Pasantías

El aprendizaje a través de la práctica es una herramienta esencial para el desarrollo profesional. En alianza con instituciones educativas, el programa de pasantías permite a los estudiantes adquirir experiencia en distintas áreas:

AÑO	INSTITUCIÓN	ALUMNOS	ÁREA
2023	IPEM	16	Capital Humano, Producción, Mantenimiento, Logística, Calidad
2023	IPETAYM	6	Calidad
2024	IPEM	6	Producción, Logística, Mantenimiento, Control de Calidad
2024	IPETAYM	2	Calidad
2024	Vélez Sarsfield	1	Capital Humano



## Donaciones

Mantuvimos el compromiso con instituciones de salud y educativas mediante la entrega de insumos esenciales y material tecnológico en Argentina.



### Salud

- ▶ Donaciones a centros de salud: San Pantaleón (Boulogne), El Tío, Villa Concepción del Tío, La Francia, Yacanto, Miramar, Las Pichanas, el Hogar del Niño "José Bainitti" y dispensarios del Impenetrable (Chaco).
- ▶ Programa Salud Bucal FLUOROGEL: entrega de Fluorogel Chiquitos a jardines de infantes en La Francia, El Tío y Arroyito (Córdoba).

### Equipamiento tecnológico

Donación de equipos en desuso a estudiantes del Secundario Santa María del Cervellón e IPETAYM en Arroyito.



## Ecosistema de Empresas UCC

La vinculación con la Universidad Católica de Córdoba refuerza el compromiso con la formación profesional y el desarrollo de talento.



- ▶ **Becas UCC:** colaboración con el fondo de becas San Ignacio, facilitando el acceso a educación superior para jóvenes con recursos limitados.
- ▶ **Feria de Trabajo 2024:** participación activa en la generación de oportunidades laborales y desarrollo profesional.



*Estas iniciativas reflejan el compromiso continuo con la comunidad, promoviendo el crecimiento de las nuevas generaciones y fortaleciendo los lazos con las instituciones del entorno.*



Acceder al Índice  
de Contenidos GRI

