



•

Principios sobre la lucha contra el soborno y la corrupción

•

27 de septiembre de 2024

Contenido

<i>1. Propósito</i>	<i>3</i>
<i>2. Los compromisos de Sanofi para combatir el soborno y la corrupción</i>	
2,1 Principios clave	4
2,2 Programa Anticorrupción Sanofi	5
2.2.1 Medidas preventivas:	5
2.2.2 Medidas de detección:	6
2.2.3 Medidas de remediación:	6
<i>3. Principales áreas y actividades de riesgo de corrupción</i>	<i>7</i>
3.1 Transferencia de valores con comunidades sanitarias	7
3.2 Regalos e invitaciones	9
3.3 Muestras y otros artículos promocionales	11
3.4 Donaciones y otras contribuciones	12
3.5 Conflictos de intereses	13
3.6 Actividades de acceso a los mercados y estrategias de fijación de precios, incluidas las interacciones con legisladores, agencias gubernamentales y/o organismos reguladores	14
3.7 Marketing, ventas y prácticas operativas	15
3.8 Gobernanza médica, apoyo al paciente e iniciativas de diagnóstico	16
3.9 Actividades de cabildeo y otras actividades de asuntos exteriores	17
3.10 Interactuar con socios comerciales	18
3.11 Contratación o licitación	19
<i>4. Definiciones</i>	<i>20</i>

1. Propósito

Este documento define e ilustra *los diversos tipos de conducta prohibida que podrían constituir soborno, corrupción o influencia para prescribir esquemas*, con el objetivo de equipar a los empleados de Sanofi y a cualquier tercero proveedor que trabaje para o en nombre de Sanofi [como contratistas y socios comerciales] con el conocimiento necesario para identificar y mitigar los riesgos de corrupción. Como complemento de los principios del Código de Conducta, sirve de guía para defender la adhesión a las leyes contra la corrupción y el soborno y fortalecer una cultura de integridad. La intención es salvaguardar la confianza del paciente y la integridad de Sanofi y prevenir las consecuencias legales financieras y reputacionales que surgen de las actividades corruptas.

2. Los compromisos de Sanofi para combatir el soborno y la corrupción

2.1 Principios clave

Sanofi se opone firmemente al soborno y la corrupción en todas sus formas. *Estamos comprometidos* a llevar a cabo nuestro negocio con los *más altos estándares éticos y en cumplimiento de todas las leyes y regulaciones aplicables*. Este compromiso está anclado en nuestros valores y principios fundamentales expresados en el Código de Conducta de Sanofi.

Reconocemos que la participación activa y el fuerte compromiso de todos los empleados de Sanofi son esenciales en la lucha contra la corrupción. La dedicación de Sanofi a mantener una cultura de integridad y transparencia se encarna aún más en nuestro Código de Conducta, que se espera que todos los empleados sigan. Además, nuestro liderazgo mantiene y comunica este compromiso de manera clara y consistente en toda la organización.

Este documento también tiene como objetivo *proteger la reputación de los empleados de Sanofi y Sanofi y evitar posibles multas civiles y penales*.

Sanofi, empleados de Sanofi y terceros tienen prohibido dar, prometer dar u ofrecer dar algo de valor, a cualquier persona con el propósito de influir en cualquier acto o decisión de la persona, y / o la entidad que la persona representa, con el fin de asegurar una ventaja indebida o para obtener o retener negocios para Sanofi. Como compañía farmacéutica, tales principios se aplican también a influir en los esquemas de prescripción hacia los HCP, ya que no damos, prometemos ni ofrecemos nada de valor a cambio de recetas.

De acuerdo con todas las normas, reglamentos y procedimientos internos pertinentes, Sanofi requiere que *todos los libros, registros y cuentas se mantengan en detalle razonable* para reflejar con precisión y equidad todas las transacciones y disposiciones de activos y que se mantengan controles internos adecuados para proporcionar una seguridad razonable de que la administración está al tanto de todas las transacciones y dirige éticamente todas las transacciones y de conformidad con los procedimientos aplicables de Sanofi.

Sanofi prohíbe facilitar los pagos, incluso cuando esté legalmente permitido.

Las violaciones de las leyes y reglamentos anticorrupción y antisoborno pueden resultar en sanciones civiles y penales para los empleados de Sanofi y Sanofi, además de acciones disciplinarias contra los empleados de Sanofi de acuerdo con el procedimiento de acciones correctivas y / o disciplinarias.

2.2 Programa Anticorrupción Sanofi

El Programa Anticorrupción de Sanofi es un marco integral integrado en el programa de cumplimiento diseñado para prevenir, detectar y responder eficazmente a cualquier posible caso de corrupción o soborno. Nuestro programa abarca una amplia gama de medidas preventivas, de detección y de remediación para reforzar nuestra postura inquebrantable contra las prácticas poco éticas.

2.2.1 Medidas preventivas:

- ✓ **Código de Conducta:** Un conjunto de principios y directrices que todos los empleados de Sanofi y terceros deben cumplir, promoviendo la toma de decisiones y el comportamiento ético y la aplicación de una toma de riesgos reflexiva en el proceso de toma de decisiones.
- ✓ **Comités de Ética e Integridad del Negocio:** El establecimiento de un comité EBI es obligatorio en cada país u organización multinacional (MCO), así como a nivel global en cada GBU. La misión del comité EBI es asegurar que en todos los niveles dentro de la organización, una cultura donde el instinto de hacer las cosas correctas, actuar con integridad, cumplir con la ley y las políticas de Sanofi esté verdaderamente incrustado en toda la organización.
- ✓ **Evaluación del riesgo de ética e integridad empresarial:** Evaluaciones periódicas del riesgo de ética e integridad empresarial realizadas a nivel nacional y consolidadas a nivel mundial.
- ✓ **Procedimientos:** Un conjunto de procedimientos detallados que rigen diversos aspectos de nuestras operaciones, así como nuestras interacciones con terceros.
- ✓ **Programa de Aprendizaje:** Sesiones de capacitación regulares para asegurar que los empleados sean conscientes de sus responsabilidades y las implicaciones legales de sus acciones.
- ✓ **Diligencias debidas de terceros:** Evaluaciones rigurosas basadas en el riesgo de terceros socios para garantizar su compromiso con nuestros estándares éticos.
- ✓ **Controles de lucha contra el fraude y la corrupción integrados en el Manual de control interno:** Los controles que mitigan el riesgo de fraude y corrupción se señalan en el Manual de control interno, lo que permite prevenir o detectar el riesgo de fraude y corrupción.
- ✓ **Conflicto de intereses, proceso de extremo a extremo y herramientas:** Divulgar, detectar y mitigar los conflictos de interés de manera efectiva permite a los empleados de Sanofi desempeñar sus funciones de manera justa e imparcial, protegiendo los intereses de la Compañía, las partes interesadas de Sanofi y los pacientes a los que servimos.

2.2.2 Medidas de detección:

- ✓ **Sistema de Reporte de Alertas:** Un canal seguro y confidencial para que los empleados y socios externos informen de cualquier actividad sospechosa.
- ✓ **Investigaciones, Monitoreo y Auditoría:** Un proceso sólido para investigar los problemas reportados, implementar y monitorear la implementación efectiva de controles anticorrupción en áreas clave de riesgo. Monitoreo en vivo realizado sobre eventos. Función de auditoría interna independiente.
- ✓ **IA utilizada en la detección de patrones / análisis predictivo:** Aprovechando las capacidades de IA, como viajes y gastos aprobados por IA o el monitoreo de eventos virtuales para identificar posibles anomalías.

2.2.3 Medidas de remediación:

- ✓ **Medidas correctivas / Mejora programática:** Medidas adoptadas para abordar cualquier problema identificado con prontitud y eficacia.
- ✓ **Acciones y sanciones disciplinarias:** Aplicación de medidas disciplinarias apropiadas contra personas que violen nuestras políticas anticorrupción.

A través de estos esfuerzos, Sanofi mantiene un enfoque proactivo para gestionar los riesgos asociados con la corrupción y el soborno, fomentando una cultura de integridad y transparencia y asegurando que sigamos siendo una organización confiable y responsable en la industria de la salud.

3. Principales áreas y actividades de riesgo de corrupción

En esta sección se describen las esferas clave en las que pueden surgir riesgos de corrupción y se proporciona orientación sobre conductas alentadas y prohibidas en esas esferas. Utiliza definiciones de los procedimientos Sanofi correspondientes.

Recuerde: Si no está seguro sobre cualquier actividad o interacción, consulte con el Departamento de Asuntos Jurídicos y Ética e Integridad Empresarial para obtener orientación. Si sospecha que el Código de Conducta o cualquier principio establecido en este documento puede haber sido o está a punto de ser violado, infórmelo a la línea de ayuda de Sanofi Speak Up (speakup-sanofi.com).

3.1 Transferencia de valor con comunidades sanitarias

Cualquier transferencia de valor (patrocinios a congresos, ponentes, trabajos de consultoría, contribuciones o invitaciones) a los miembros de la comunidad de salud, *debe estar motivada por una verdadera necesidad comercial y médica y debe ser debidamente aprobada y documentada.*

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Realizar transacciones de conformidad con las leyes Anticorrupción y Anticorrupción.	- Participar en transacciones que puedan crear conflictos de interés o percepción de influencia indebida.
- Mantener la transparencia sobre la justificación / finalidad y la documentación adecuada para todas las transferencias de valor.	- Contratos directos con HCP para servicios sin aprobación previa.
- Obtener la aprobación previa de la función Médica o de I+D para cualquier compromiso o patrocinio que involucre a los HCP.	- Seleccionar un HCP para hablar compromisos a cambio de recetas de productos.
- Divulgar las contribuciones a eventos de terceros según los procedimientos de la empresa.	- Ofrecer cualquier forma de servicio o ventaja indebida a los HCP para influir en sus prácticas de prescripción.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden considerarse como un esquema de corrupción / soborno (por ejemplo, influir en la prescripción de esquemas):

- ✓ Un representante de ventas contrata a un HCP para un evento de oradores para recompensarlos por su número de recetas / nuevos pacientes logrados durante el último trimestre.
- ✓ Un médico sugiere a un representante de ventas que prescribiría nuestros productos si Sanofi patrocina su inscripción en un congreso internacional junto con los costos de hospitalidad.
- ✓ El equipo de marketing selecciona a los HCP que serán patrocinados para conferencias internacionales en función de sus hábitos de prescripción.
- ✓ Un empleado arregla un acuerdo de consultoría con un HCP que es conocido por influir en las decisiones del formulario, sin pasar por los canales adecuados o asegurar una compensación justa del valor de mercado.
- ✓ Organizar consejos asesores innecesarios para un objetivo comercial, por ejemplo, sobre una molécula antigua que no requiera más/nuevos conocimientos, con el único objetivo de remunerar a los HCP y, por lo tanto, inducir a la prescripción.
- ✓ Un empleado organiza un evento y aumenta artificialmente el número de HCP dirigidos con el fin de evitar los umbrales de hospitalidad o utilizar el presupuesto adicional para otras actividades inadecuadas.

Otras banderas rojas pueden incluir:

- Patrocinios recurrentes para asistir a eventos en los que el destinatario solo aprende pasivamente y no presenta ni habla;
- Instancias en que el honorario pagado parece desproporcionado a el trabajo/servicios prestados;
- Desviación inapropiada o injustificada del Proceso de valor justo de mercado;
- Conferencias con un monto desproporcionado del presupuesto de viajes dedicado a actividades de entretenimiento.

3.2 Aceptar o proporcionar regalos e invitaciones

Un Regalo o una Invitación puede ser un signo de cortesía que contribuye al mantenimiento y desarrollo de una buena relación comercial. Sin embargo, *aceptar o proporcionar Regalos o Invitaciones de / a Terceros puede crear un conflicto de intereses o la percepción de un conflicto de intereses que podría afectar negativamente tanto al Tercero como a Sanofi.*

Además, *se puede interpretar* bajo las leyes y reglamentos anticorrupción y antisoborno *como un intento de corromper a un empleado de Sanofi.* También puede crear una apariencia de impropiedad que puede dañar la reputación tanto del Tercero como de Sanofi.

Los regalos y las invitaciones deben estar alineados con las normas éticas, los procedimientos internos y el Código de Conducta. Los regalos e invitaciones solo pueden ser ofrecidos / aceptados siempre que cumplan con las leyes y regulaciones locales y las normas internacionales y no deben tener la intención de influir en ninguna decisión o acción con respecto a los negocios actuales o futuros con o en nombre de Sanofi.

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Solo se pueden aceptar regalos ocasionales "Token" - Se pueden aceptar invitaciones a comidas profesionales o actividades sociales cuando la frecuencia y el costo son equivalentes a lo que el empleado estaría autorizado a gastar en una comida profesional.	- Ofrecer o aceptar regalos que podrían ser percibidos como sobornos o pagos indebidos.
- Rechazar cortésmente y devolver regalos no conformes.	- Aceptar efectivo o equivalentes de efectivo de terceros.
- Donar regalos no retornables a la caridad o utilizarlos para el beneficio de la empresa.	- Proporcionar regalos a las personas involucradas en la toma de decisiones de prescripción.
- Divulgar los regalos aceptados según la Política de Conflicto de Interés.	- Solicitar regalos o invitaciones que puedan influir en las decisiones empresariales.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Un empleado acepta un reloj de alto valor o una botella de vino de un vendedor después de finalizar una orden de compra grande para la empresa.
- ✓ Un gerente compra licor / vino caro (a través de la delegación de autoridad apropiada) y proporciona las botellas a los HCP en los eventos organizados por Sanofi como un "agradecimiento" por el apoyo.
- ✓ Durante un evento promocional, un miembro del equipo de marketing ofrece un conjunto de palos de golf costosos a un médico que tiene el potencial de referir a un gran número de pacientes para los productos de la compañía.
- ✓ Un gerente invita a un importante HCP o funcionario gubernamental a un evento deportivo prestigioso con la esperanza de facilitar la aprobación de comercialización de un producto Sanofi.

3.3 Muestras y otros artículos promocionales

La distribución de muestras y artículos gratuitos a los HCP o Distribuidores es un área sensible que requiere el cumplimiento de las directrices regulatorias y políticas internas para asegurar que estas prácticas beneficien al paciente y apoyen la educación.

Si bien las muestras pueden ayudar a educar a los médicos sobre las opciones de terapia farmacológica recientemente desarrolladas para su uso con sus pacientes, también se puede ver que influyen indebidamente en los hábitos de prescripción de los médicos.

El suministro de muestras debe estar en línea con los códigos locales, la legislación y las regulaciones estatales. Las muestras no deben ser dadas como un incentivo para recomendar, prescribir, comprar, suministrar, vender o administrar nuestros productos.

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Asegurar que las muestras y otros artículos se distribuyan a los HCP estrictamente para el beneficio del paciente y para apoyar la educación.	- Distribuir muestras o artículos como incentivo para prescribir, recomendar o comprar productos.
- Seguir todas las directrices regulatorias y procedimientos internos con respecto a la distribución de muestras, por ejemplo, según corresponda, aplicando un límite en el número de muestras permitidas a un HCP.	- Proporcionar muestras o temas en violación de leyes o reglamentos.
- Mantener documentación precisa para fines de seguimiento y auditoría.	- Intercambio de muestras por beneficios personales, no relacionados con el paciente.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Un asociado de ventas proporciona muestras excesivas de productos a un médico que ha aceptado aumentar el número de recetas. El médico recoge muestras y las vende fuera de sus consultorios a pacientes o farmacéuticos.
- ✓ El representante de ventas proporciona muestras a HCP / farmacéuticos, a cambio de que prescriban o dispensen nuestro producto en lugar de los de la competencia

3.4 Donaciones y otras contribuciones

Las donaciones y otras contribuciones en la industria de la salud presentan un riesgo de conducta poco ética que podría influir en las decisiones empresariales u obtener ventajas injustas. Esta actividad de riesgo incluye el

uso de donaciones y contribuciones para influir inadecuadamente en los profesionales de la salud (HCP), las organizaciones de salud (HCO) u otras partes interesadas.

Estas contribuciones no pueden realizarse con fines comerciales o promocionales y no tendrán la intención de recompensar o influir en la prescripción, compra, colocación de formularios u otras decisiones relacionadas con nuestros productos.

La compañía debe asegurarse de que todas las donaciones y patrocinios estén alineados con estándares éticos, sean transparentes y se realicen con fines legítimos.

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Asegurar que las donaciones y otras contribuciones se realicen de forma transparente y de acuerdo con los procedimientos de la empresa y las normas éticas.	- Hacer donaciones a individuos u organizaciones para influir indebidamente en las decisiones de negocios.
- Documentar todas las contribuciones y obtener las aprobaciones necesarias.	- Proporcionar contribuciones o donaciones a cambio de la prescripción o compra de productos o para acelerar el registro de un producto.
- Alinear las contribuciones sanitarias con las áreas terapéuticas donde opera Sanofi.	- No cumplir con los requisitos de transparencia de los informes de donaciones y contribuciones.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Un gerente propone proporcionar una donación benéfica a una asociación cuyo presidente es también un tomador de decisiones clave en el Ministerio de Salud, con el objetivo de influir en su decisión de registrar uno de los productos de Sanofi.
- ✓ Un empleado aprueba una donación / contribución a una organización de atención médica y luego sugiere de manera informal que esto debería llevar a que la empresa reciba un trato preferencial en los procesos de adquisición.

3.5 Conflictos de intereses

Los conflictos de intereses surgen cuando los intereses personales potencialmente interfieren con las obligaciones profesionales, lo que lleva a una toma de decisiones sesgada que puede perjudicar los intereses de la empresa. Los empleados deben estar atentos en la identificación, divulgación y gestión de conflictos de interés para mantener la integridad de las decisiones y acciones empresariales.

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Divulgar cualquier conflicto de interés potencial o real de acuerdo con el procedimiento de la empresa.	- Fracasando a revelar posibles conflictos de intereses.
- Tomar las medidas adecuadas para mitigar los conflictos que surjan.	- Participar en actividades empresariales que compitan con la empresa.
- Evitar situaciones que puedan dar lugar a un conflicto de intereses o a la percepción de un conflicto de intereses	- Usando empresa recursos o información para beneficio personal.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Un empleado no revela un interés financiero significativo en una empresa competidora mientras participa en la toma de decisiones que podrían afectar a ambos negocios.
- ✓ Un gerente de adquisiciones influye en el proceso de selección de proveedores para beneficiar a una empresa propiedad de un miembro de la familia, comprometiendo la integridad del proceso de adquisiciones.
- ✓ Un empleado que es familiar es el dueño de uno de los distribuidores que trabajan
Por Sanofi.

3.6 Actividades de acceso a los mercados y estrategias de fijación de precios, incluidas las interacciones con legisladores, agencias gubernamentales y/u organismos reguladores

Las actividades de acceso a los mercados y las estrategias de fijación de precios implican compromisos con entidades gubernamentales, que están sujetas a regulaciones estrictas para prevenir la influencia indebida y la corrupción. *Los empleados deben actuar de manera transparente y ética, garantizando que todas las interacciones cumplan y que las estrategias de precios sean justas y justificadas.*

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Interactuar con entidades gubernamentales de forma transparente y en cumplimiento de todas las leyes y regulaciones aplicables.	- Ofrecer o aceptar sobornos para influir en la fijación de precios, reembolsos o decisiones de acceso al mercado.
- Asegurar que las estrategias de precios sean justas, justificadas y debidamente documentadas.	- Proponer regalos o invitaciones a un funcionario para acelerar una decisión de fijación de precios o reembolso.
- Proporcionar información precisa y veraz durante las interacciones con legisladores y agencias.	- Proporcionar financiación / contribuir a pacientes / asociaciones de pacientes a cambio de ejercer presión sobre las autoridades para el reembolso de un producto en particular.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Intentar influir en el voto de un legislador sobre la política de salud implicando futuras oportunidades de empleo u otros beneficios personales.
- ✓ Ofrecer un regalo a un familiar de un funcionario público para que utilice su influencia para obtener una decisión favorable, como una autorización de mercado acelerada;
- ✓ Aceptar la solicitud de un pago ilegal por parte de un funcionario gubernamental que amenaza con retrasar el proceso de registro o favorecer a los competidores.

3.7 Marketing, ventas y prácticas operativas

Las prácticas de marketing, ventas y operaciones deben cumplir con las normas éticas y los requisitos regulatorios para garantizar que la promoción de productos sea veraz y no engañosa. *Los empleados deben enfocarse en proporcionar información precisa del producto y participar en una competencia justa.*

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Mantener la integridad asegurando que todas las actividades de marketing y ventas sean transparentes, veraces y cumplan con las regulaciones internacionales y locales.	- No se involucre en prácticas que distorsionen o tergiversen la información del producto para manipular las decisiones del cliente o para obtener una ventaja competitiva desleal.
- Mantener un compromiso con la equidad mediante la aplicación de prácticas que apoyen la competencia honesta y evitando cualquier acción que pueda socavar la integridad del mercado.	- Evitar conflictos de intereses o cualquier actividad que pueda ser percibida como un soborno o influencia indebida en las decisiones de ventas o marketing.
- Promover la educación continua y la capacitación de los equipos de ventas, marketing y operaciones para fomentar una comprensión profunda del Código de Conducta y la realización de prácticas comerciales éticas	

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Mientras utiliza un folleto promocional aprobado, el empleado de Sanofi proporciona información engañosa sobre la seguridad y eficacia de un medicamento para influir en los hábitos de prescripción de HCP y fomentar el uso fuera de la etiqueta, sin licencia para aumentar las ventas.
- ✓ El empleado de ventas selecciona un HCP para que sea orador y recompense al HCP por prescribir un producto Sanofi en uso fuera de la etiqueta e influir en otros HCP para que utilicen el producto fuera de la etiqueta.
- ✓ El gerente de producto instruye a un coordinador de eventos para comprar cupones de regalo para HCP y los facturó como “decoración” para mesas en un evento de Sanofi.

3.8 Gobernanza médica, apoyo al paciente e iniciativas de diagnóstico

La gobernanza médica, el apoyo al paciente y las iniciativas de diagnóstico deben llevarse a cabo con un enfoque en los resultados del paciente y sin sesgos comerciales. La compañía debe asegurarse de que estas actividades apoyan la atención al paciente y no se utilizan para influir inadecuadamente en el uso del producto.

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Asegurar que los programas de apoyo al paciente cumplan con los requisitos legales y apoyar el acceso del paciente a la atención.	- Utilizar programas de apoyo al paciente para influir de manera inapropiada en el uso de los productos. - Condicionar la disponibilidad de los medicamentos Sanofi a la disposición de los pacientes, defensores de pacientes o asociaciones de pacientes para involucrarse o interactuar con Sanofi.
- Mantener la independencia de las actividades de gobierno médico de la influencia comercial.	- Manipular las iniciativas diagnósticas para favorecer un producto o terapia específicos.
- Enfoque en mejorar los resultados de los pacientes a través de iniciativas educativas y de apoyo.	- Ofrecer incentivos a los HCP para fomentar el uso de herramientas o servicios de diagnóstico específicos.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Diseñar un programa de apoyo al paciente que presione sutilmente a los pacientes para que elijan los medicamentos de marca de la compañía sobre los genéricos o las opciones de la competencia.
- ✓ Representantes de ventas que presentan el programa de pruebas de diagnóstico de Sanofi o programas de asistencia / apoyo al paciente a los HCP como una herramienta de ventas para influir en ellos para recetar productos Sanofi.
- ✓ Los equipos médicos comparten con los equipos comerciales información detallada sobre el programa de pruebas diagnósticas y los resultados de las pruebas, esta información se utiliza para influir en los HCP en su elección de tratamiento.

3.9 Actividades de cabildeo y otras actividades de asuntos exteriores

Las interacciones de Sanofi con los gobiernos y la sociedad son necesarias para promover nuestra misión y posición como un socio clave en el descubrimiento, desarrollo y entrega de soluciones de atención médica a personas de todo el mundo.

La información compartida por o en nombre de Sanofi con nuestros grupos de interés debe ser objetiva, equilibrada, confiable, exacta, veraz y actualizada y respaldada por pruebas que no tergiversen los hechos.

Las actividades de cabildeo y asuntos externos deben realizarse de manera ética y de conformidad con los requisitos legales para garantizar que los intereses de la empresa estén representados sin incurrir en prácticas corruptas. La transparencia y el cumplimiento de las leyes de cabildeo son esenciales.

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Realizar actividades de lobby de manera transparente y ética, de acuerdo con los procedimientos y obligaciones legales de la empresa.	- Las actividades de cabildeo se realizan sin la debida autorización o en violación de las leyes de cabildeo. - Los empleados no autorizados y no capacitados dedican una cantidad significativa de tiempo a actividades de cabildeo. - Servicios de cabildeo pagados sin garantizar que haya una prueba documentada de servicio. - Disfrazar las actividades de cabildeo a través de un contrato de consultoría y sin la debida divulgación.
- Mantener registros precisos de todos los contactos y gastos de cabildeo.	- Proporcionar información falsa o engañosa a los funcionarios durante las actividades de cabildeo.
- Asegurar que todas las actividades de asuntos públicos / gubernamentales sean consistentes con los valores y compromisos públicos de la empresa.	- Utilizar fondos de la empresa para contribuciones políticas sin la debida aprobación o de manera no transparente.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Un representante de Sanofi disfrazando un pago no declarado por el viaje de un legislador a una conferencia como una beca, para eludir las reglas de divulgación de cabildeo.
- ✓ El lobbista de Sanofi ofreció incentivos financieros no revelados a funcionarios gubernamentales a cambio de decisiones políticas favorables relacionadas con la regulación de precios de medicamentos.

3.10 Interactuar con socios comerciales

Las interacciones con los socios comerciales deben basarse en criterios objetivos para garantizar prácticas comerciales justas y éticas. La compañía debe llevar a cabo la diligencia debida y mantener altos estándares de integridad en sus relaciones comerciales.

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Seleccionar socios comerciales en función de criterios objetivos como calidad, fiabilidad e integridad.	- Formar relaciones comerciales que supongan un riesgo de corrupción o conflicto de intereses.
- Realizar la diligencia debida y revisiones periódicas de los socios comerciales para garantizar el cumplimiento de las normas éticas.	- Hacer caso omiso de las banderas rojas o advertencias de comportamiento poco ético por parte de los socios comerciales.
- Comunicar claramente las expectativas con respecto al comportamiento ético y el cumplimiento a todos los socios que se alineen con nuestro Código de Conducta.	- No abordar o rectificar problemas de cumplimiento conocidos con socios comerciales.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden resultar en o constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Proporcionar descuentos inflados por encima del mercado a distribuidores externos que permitan a los distribuidores hacer pagos inadecuados a los HCP.
- ✓ Continuar una asociación con un proveedor conocido por participar en prácticas corruptas sin tomar medidas correctivas.
- ✓ Entrar en una alianza / asociación con un tercero sin haber llevado a cabo las verificaciones de antecedentes apropiadas o la diligencia debida en el socio.

- ✓ Elegir un proveedor basado únicamente en las relaciones personales, ignorando la mala trayectoria del proveedor en calidad y cumplimiento.

3.11 Contratación o licitación

Los procesos de adquisición o licitación deben llevarse a cabo con el más alto nivel de integridad y equidad. La empresa se compromete a evitar cualquier acción que pueda comprometer la transparencia o conducta ética esperada en las actividades de licitación.

La corrupción puede producirse en todas las etapas del proceso de adquisición: En la etapa previa a la licitación, en la etapa de licitación y en la etapa posterior a la licitación.

Conducta aceptable	Conducta prohibida
- Participar en adquisiciones y licitando con integridad.	- El intento a influir indebidamente en el resultado de una licitación.
- Abstenerse de acciones que puedan ser percibidas como corruptas.	- Participar en cualquier forma de manipulación de ofertas o colusión con otros licitadores.
- Mantener registros precisos de todos los documentos e interacciones relacionados con la licitación.	- Ofrecer o aceptar cualquier forma de soborno o soborno.

Ejemplos de situaciones de alto riesgo que pueden constituir un esquema de corrupción / soborno:

- ✓ Influir en las especificaciones de una oferta, de modo que solo una empresa predeterminada pueda ganar, haciendo que parezca que la oferta se adjudicó sobre la base del mérito sin violar técnicamente ninguna norma o procedimiento.
- ✓ Aceptar un pago, regalo o invitación extravagante de un proveedor potencial a cambio de información confidencial sobre el proceso de licitación.

Las pautas anteriores proporcionan claridad sobre las prácticas aceptables e inaceptables dentro de Sanofi, asegurando que todos los empleados entiendan y se adhieran al compromiso de la compañía con la conducta ética y el cumplimiento de las leyes anticorrupción.

4. Definiciones

Leyes y Reglamentos Anticorrupción y Anticorrupción: Marcos jurídicos diseñados para prevenir, detectar y sancionar el soborno y la corrupción. Esto incluye tanto la legislación nacional, como la Ley Francesa de 9 de diciembre de 2017 sobre Transparencia, la Lucha contra la Corrupción y la Modernización de la Economía (Ley Sapin 2), la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (FCPA) de los Estados Unidos, y el

Ley de soborno del Reino Unido (UKBA), y convenciones internacionales como la Convención de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos contra el soborno y la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción.

Cualquier cosa de valor: Un término inclusivo que abarca todos los bienes, servicios, privilegios, ventajas o elementos que pueden utilizarse para influir en una decisión u obtener una ventaja indebida. Esto puede involucrar activos tangibles o intangibles, incluyendo, pero no limitado a dinero en efectivo, regalos, entretenimiento, comidas, viajes, etc. ofertas de empleo, préstamos, donaciones o cualquier otro beneficio.

Soborno: Una práctica corrupta que implica la oferta, promesa, provisión, solicitud o aceptación de cualquier elemento de valor con la intención de influir en las acciones o decisiones de personas en posiciones de autoridad o confianza de una manera ilegal, poco ética o de violación de confianza.

Conflicto de Interés: Situaciones en las que existe el riesgo de que el Interés Personal del Empleado de Sanofi interfiera con los intereses comerciales legítimos de Sanofi o tenga la apariencia de interferir con ellos.

Facilitar los pagos: Pequeños pagos o cuotas solicitadas o pagadas para acelerar o facilitar las acciones rutinarias y no discrecionales del gobierno. Aunque pueden ser legales en algunas jurisdicciones, tales pagos están prohibidos por Sanofi.

Funcionario del Gobierno: Persona que ocupa un cargo legislativo, administrativo o judicial de cualquier tipo, ya sea nombrado o elegido, de un país o territorio. También puede ser cualquier persona que ejerza una función pública, incluso para un organismo público o empresa pública, o que represente a un partido político o sea candidato a un cargo político.

Gobierno u Organización Gubernamental: Cualquier parte de un gobierno nacional, regional o local, incluyendo pero no limitado a departamentos, agencias o entidades controladas por el gobierno, así como organizaciones internacionales públicas.

Influencia indebida (también conocida como tráfico de influencias): El tráfico de influencias es una forma de soborno y generalmente involucra a tres personas: 1) Una persona u organismo objetivo con poder de decisión (autoridad o administración pública), 2) un intermediario, funcionario público o

persona privada, que utiliza su cargo, y 3) Un beneficiario. Se define como *“la solicitud o aceptación directa o indirecta, sin derecho y en cualquier momento, de ofertas, promesas, donaciones, regalos o ventajas para uno mismo o para otros, cuando sea realizada por una persona que ostenta autoridad pública o que presta servicio público, misión, o por una persona que ostente un mandato electoral público: realizar o abstenerse de realizar un acto relacionado con su cargo, deber o mandato, o facilitado por su cargo, deber o mandato; o abusar de su influencia real o supuesta con miras a obtener de cualquier organismo o administración pública cualquier distinción, empleo, contrato o cualquier otra decisión favorable.”*

Cabildeo: Ocurre cuando un individuo, o una organización, se comunica a través de comunicación oral o escrita directamente (Empleado Autorizado o Consultor Sanofi) o indirectamente a través de terceros en un intento de influir en el diseño, implementación, ejecución y evaluación de políticas públicas y regulaciones administradas por funcionarios públicos ejecutivos o legislativos a nivel local, regional, nacional y global.

Token Gift: Artículos de valor mínimo, generalmente menos de 5 euros o equivalente local.