



  
**ANDI**  
*Cámara de Dispositivos Médicos  
e Insumos para la Salud*

# Código de Ética de la Cámara de Dispositivos Médicos e Insumos para la Salud, ANDI

| Módulo 4 |

# ¡BIENVENIDOS!



Te damos la bienvenida al Módulo 4:  
**Interacciones con Terceras Partes**, en  
este encontrarás principios valiosos que  
debes tener en cuenta en el desarrollo  
de tus actividades.



# Objetivo de este curso



Tomar en cuenta las directrices de interacción con terceras partes tomando en cuenta la ética y la transparencia.



# Tu compromiso



Tener claridad sobre el tipo de relaciones que puedo establecer con los pacientes y las organizaciones. **Además,** de cumplir con las políticas y procedimientos establecidos en las compañías con el propósito de mejorar la transparencia en las operaciones.



# Interacciones con Terceras Partes

Se pueden hacer donaciones benéficas monetarias o de producto con fines caritativos o sociales de acuerdo con las políticas internas de las compañías.

## Tomar en cuenta los siguientes pasos:

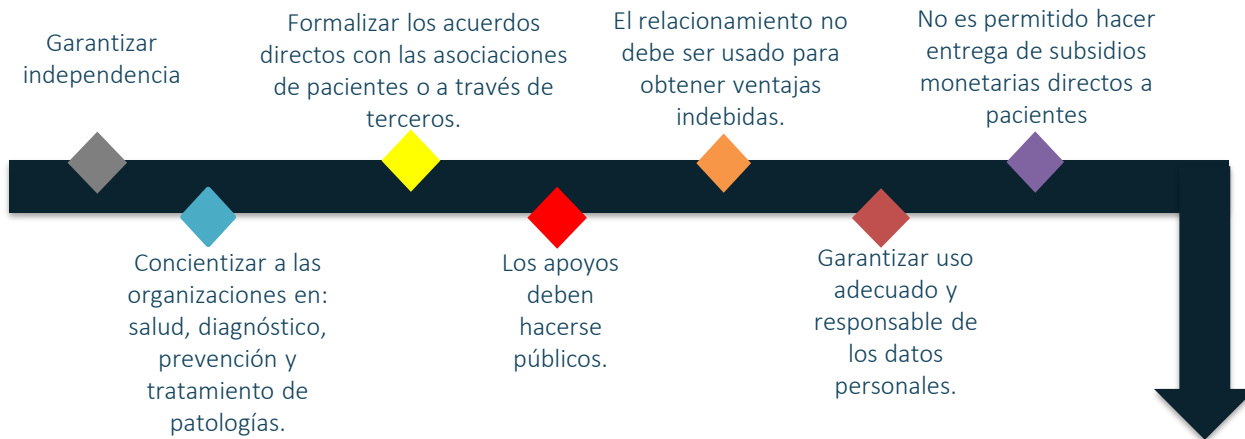
- ✓ Solicitud formal por escrito.
- ✓ Evaluación al cumplimiento de los requisitos del solicitante.
- ✓ Deberán realizarse a organizaciones sin fines de lucro autorizadas.
- ✓ Entregadas a entidades constituidas legalmente.
- ✓ Aprobación para la ejecución de un superior encargado.

## Las donaciones NO deben ser utilizadas para :

- ✓ Evadir responsabilidades
- ✓ Generar conflictos de interés,
- ✓ Beneficiar de forma particular a un actor del sistema de salud o
- ✓ Como incentivo ilegal.

# Interacción con organizaciones de pacientes, programas de soporte de pacientes y pacientes

Es permitida la interacción con las organizaciones y los programas de pacientes, **tomando en cuenta los siguientes lineamientos:**



# Interacción con organizaciones de pacientes, programas de soporte de pacientes y pacientes

Con pacientes y/o el consumidor pueden interactuar las compañías siempre y cuando tengan en cuenta los siguientes puntos:

Crear conciencia de las enfermedades en los pacientes a través de recomendaciones sobre cuidados especiales.

Garantizar un uso adecuado y responsable de los datos personales y sensibles.

No es permitido hacer entrega de subsidios monetarios directos a pacientes

# Interacción con organizaciones de pacientes, programas de soporte de pacientes y pacientes



Debo tener en cuenta que...

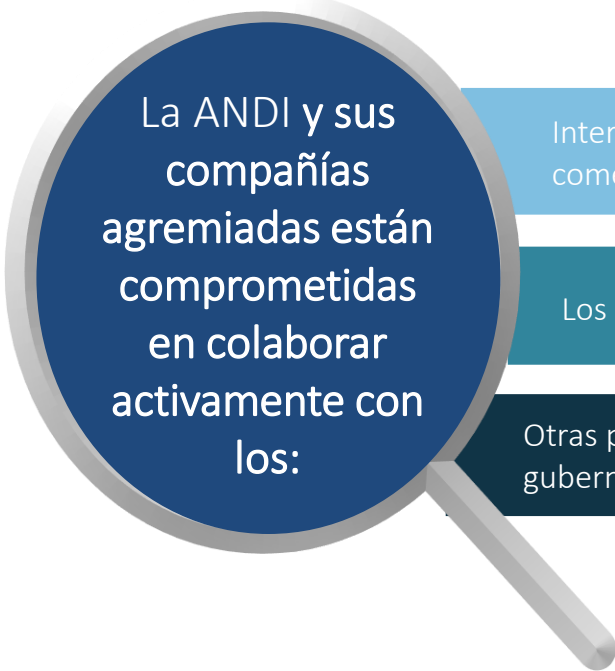
En la **etapa posventa** de los **dispositivos médicos** que **no son de uso exclusivo de los profesionales de la salud o prescritos por ellos**, y en virtud a **problemas de calidad, o producto defectuoso**, las compañías podrán:

- ✓ Ofrecer servicios de verificación, calibración, mantenimiento, y aprovisionamiento de insumos, cambio del dispositivo médico por garantía de calidad.
- ✓ Capacitación requerida para el correcto uso, funcionamiento y mantenimiento básico del dispositivo médico directamente al paciente y/o al consumidor.





# Orientación para relaciones éticas con terceros de ventas e intermediación de Marketing



La ANDI y sus  
compañías  
agremiadas están  
comprometidas  
en colaborar  
activamente con  
los:

Intermediarios de ventas y  
comercialización a terceros.



Los actores del sistema de la salud.



Otras partes interesadas gubernamentales y no  
gubernamentales del sistema de salud.



Para que implementen las políticas y procedimientos que mejoren la transparencia de las operaciones y generen mayor credibilidad del sistema en el país

# Orientación para relaciones éticas con terceros de ventas e intermediación de Marketing

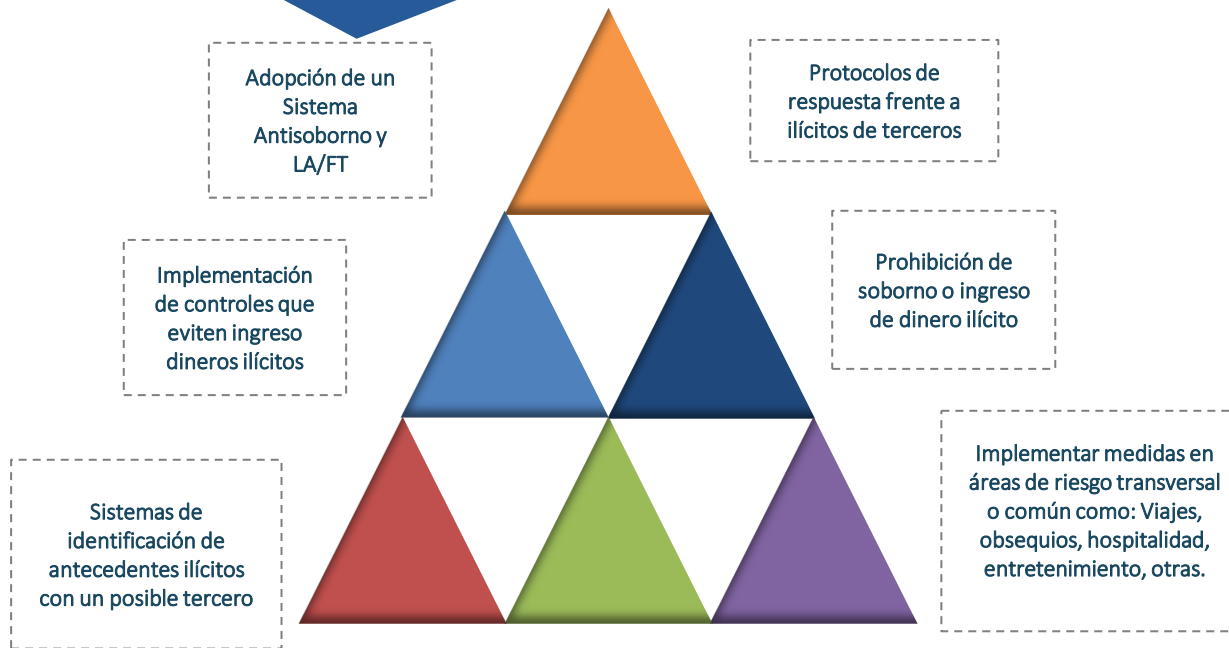


Las políticas y procedimientos que se deben implementar son:




# Orientación para relaciones éticas con terceros de ventas e intermediación de Marketing


Los códigos de ética y programas de cumplimiento que se implementen, deben contemplar:




# Orientación para relaciones éticas con terceros de ventas e intermediación de Marketing



La implementación de **Códigos de Ética y Programas de Cumplimiento** que orienten los lineamientos bajo los cuales se deben desarrollar las actividades de todos los participantes del sistema y sus terceros agremiados.



**Evaluación de Riesgos**, las compañías asociadas, los intermediarios de ventas, comercialización y terceros deben implementar sistemas para evaluar los riesgos que se puedan materializar dentro y fuera de la operación, con el fin de conocerlos y controlarlos.



# Orientación para relaciones éticas con terceros de ventas e intermediación de Marketing

## Evaluación de Riesgos

Las empresas deben evaluar de **los intermediarios de ventas y comercialización de terceros:**

- ✓ El riesgo local
- ✓ Perfiles de riesgo específicos
- ✓ Requisitos legales locales e internacionales
- ✓ Información como: comisiones altas, alto grado de interacción con funcionarios gubernamentales, presupuesto de mercadotecnia, etc.
- ✓ Información disponible de fuentes públicas o empleados.

**Los Intermediarios de Ventas y Comercialización** deben:

- ✓ Conocer y respaldar las evaluaciones de riesgos de las empresas
- ✓ Evaluar y comunicar los requisitos legales locales e internacionales.
- ✓ Revelar acuerdos potencialmente inusuales.
- ✓ Mantener registros precisos para su revisión.

# Orientación para relaciones éticas con terceros de ventas e intermediación de Marketing

El sistema de riesgos de las empresas debe contener:

Monitoreo / Auditoría

Acción  
Correctiva  
Apropiada

02

03

04

Capacitación y  
Educación

Debida Diligencia

01

05

Contrato Escrito

