




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!



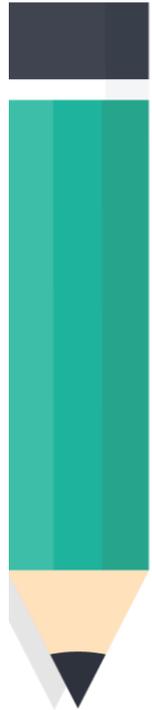
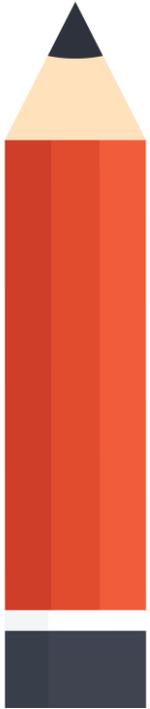
Te damos la bienvenida al Módulo 4:
Interacciones con Terceras Partes, en
este encontrarás principios valiosos que
debes tener en cuenta en el desarrollo
de tus actividades.



Objetivo de este curso



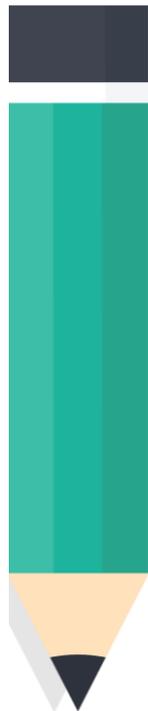
Tomar en cuenta las directrices de interacción con terceras partes tomando en cuenta la ética y la transparencia.



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:

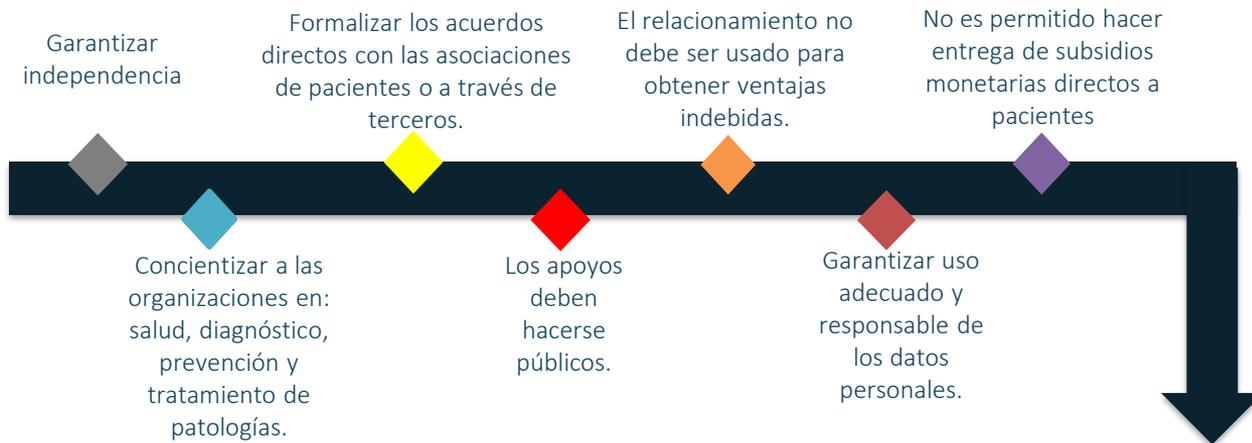
- ✓ Solicitud formal por escrito.
- ✓ Evaluación al cumplimiento de los requisitos del solicitante.
- ✓ Deberán realizarse a organizaciones sin fines de lucro autorizadas.
- ✓ Entregadas a entidades constituidas legalmente.
- ✓ Aprobación para la ejecución de un superior encargado.

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

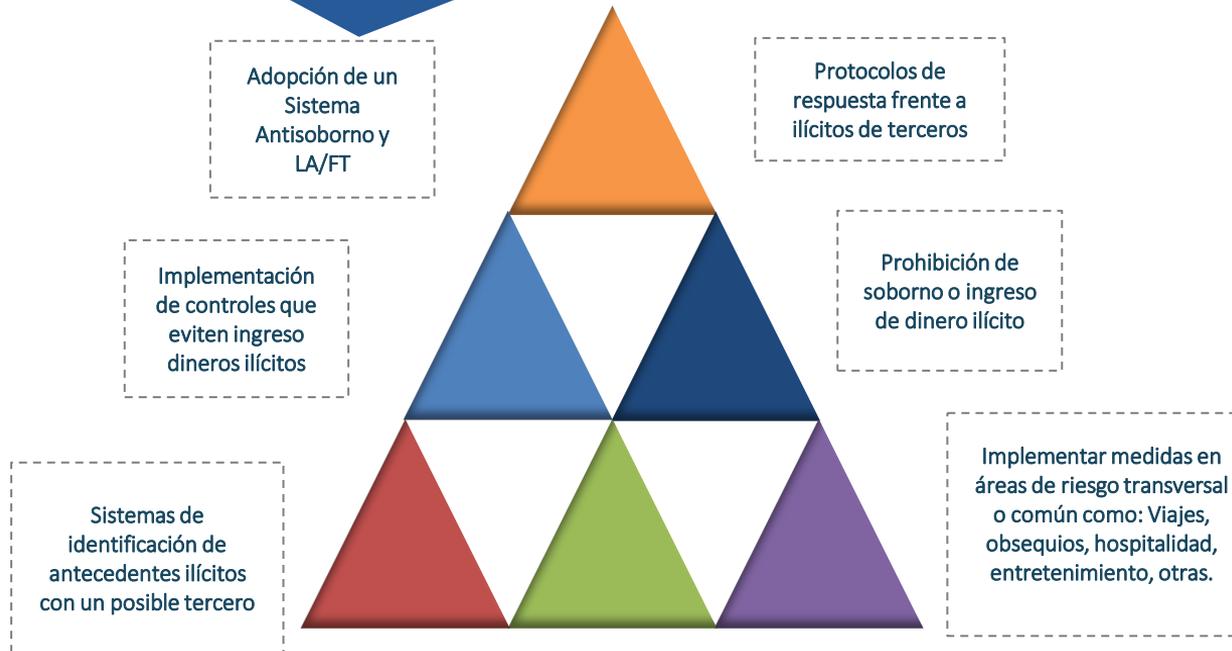


Las políticas y procedimientos que se deben implementar son:

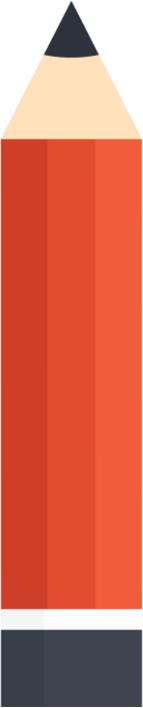


Orientación para relaciones éticas con terceros de ventas e intermediación de Marketing

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



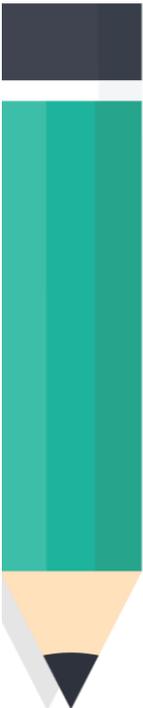
Orientación para relaciones éticas con terceros de ventas e intermediación de Marketing



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

