



Isulmed®

Especialistas en
soluciones médicas

GESTION DE RIESGOS Y COMPLIANCE

CONTENIDO

Introducción

- Formación
- Expectativas
- Perspectiva general de las medidas anticorrupción

Interacción con los profesionales al cuidado de la salud (HCP)

- Gastos en reuniones, representación y consultoría
- Contribuciones
- Promoción de productos

Expresión de opiniones

MANUAL COMPLIANCE



INTRODUCCIÓN

Concierne a todos los empleados de Isulmed que trabajen en nombre de Isulmed.

Se centra en los principios a los que la compañía debe acogerse al interactuar con nuestros clientes (es decir, profesionales cuidado de la salud y/o funcionarios públicos).

Expectativas

Se espera que el personal de Isulmed:

Compartan la postura de tolerancia cero ante el soborno o la corrupción y se ajusten a todas las leyes, reglamentos y códigos sectoriales aplicables, así como al Manual de Compliance de Isulmed.

Se ganen la confianza de los clientes actuando con integridad y trabajando con honestidad y sentido de la justicia y sin ofrecer incentivos.

Desarrollen programas de compliance internos para ayudar a prevenir y detectar la falta de compliance.

Formen a todos los empleados, agentes y representantes sobre conductas comerciales correctas y respalden el compliance en general.

Perspectiva general de las medidas anticorrupción

Tanto las leyes anticorrupción como la política de Isulmed prohíben:

- Ofrecer, prometer, pagar, entregar o autorizar la entrega de artículos de valor de forma directa o indirecta A NADIE.



Obtener o retener oportunidades empresariales o garantizar una ventaja deshonestas.

Ofrecer pagos de facilitación por acciones gubernamentales de rutina (a menos que existan coacción o amenazas).

Ejemplos de artículos de valor:

- Efectivo (o equivalente de efectivo)
- Empleo o promesas de empleo
- Promesas de servicios de consultoría
- Contraprestación para ponentes
- Préstamos gratuitos de equipos, descuentos o reembolsos
- Patrocinio de eventos
- Viajes, alojamientos, comidas o representación
- Donaciones o becas



¿Por qué es importante la capacitación sobre medidas anticorrupción?

Porque podrían responsabilizar a Isulmed de infringir las leyes anticorrupción.

Porque infringir las leyes anticorrupción puede dar lugar a multas, sanciones, responsabilidad civil y penal, daños en la reputación, finalización de contratos y muchas otras consecuencias negativas.

Porque, para evitar la falta de compliance, debemos comenzar por comprender:

Cómo podemos ganarnos la confianza de los clientes con honestidad.

Cómo identificar y evitar los riesgos habituales y los incentivos que podrían considerarse deshonestos.

Cómo obtener orientación y respaldo cuando tengamos dudas



INTERACCIÓN CON LOS PROFESIONALES CUIDADO DE LA SALUD (HCP)



Reuniones y gastos de representación

Por lo que respecta a la celebración de reuniones con clientes o posibles clientes, se podrían abonar gastos de representación moderados y ocasionales siempre que se respeten las siguientes directrices:

LAS REUNIONES DEBEN

- Tener una finalidad comercial legítima, de educación médica o de carácter científico, que pueda justificarse objetivamente.
- Celebrarse en lugares modestos que resulten propicios para un acto o debate comercial legítimo.
- Ser moderadas, razonables y realizarse del modo más rentable posible.

LAS REUNIONES NO DEBEN

- Contar con asistentes que no tengan un interés empresarial legítimo (familiares y otros invitados).
- Pretender influir o premiar a un negocio de forma deshonesta.
- Incluir gastos de representación para aquellas personas que no tengan un interés legítimo en la reunión.
- Ser puramente sociales o de ocio.



Recuerden: Los eventos de educación médica de Isulmed deben diseñarse para facilitar el uso seguro y eficaz de los productos que distribuye de la mano de sus fabricantes. Isulmed no organiza cursos de educación médica para profesionales cuidado de la salud cuyo objetivo sea influir o premiar un negocio de forma deshonesta.

Entretenimiento

Isulmed no paga actividades de entretenimiento, deportivas, de ocio o culturales a ningún cliente o cliente potencial:

Algunos ejemplos de estas son:

Golf
Teatro
Caza
Pesca
Eventos musicales
Turismo
Vacaciones
Visitas al spa
Discotecas



Están prohibidas todas las actividades de entretenimiento, con independencia de:

- El valor
- El tipo de contrato del profesional cuidado de la salud
- Si las actividades de entretenimiento son secundarias a la actividad formativa
- Si no se pretende que Arthrex reembolse el valor de dichas actividades

Detalles, regalos y artículos formativos

Isulmed podrá entregar de forma ocasional artículos de valor económicos con o sin marca o artículos formativos/regalos en función de las siguientes circunstancias:

LOS DETALLES, REGALOS Y ARTÍCULOS FORMATIVOS DEBEN

- Ajustarse a las legislaciones, regulaciones y códigos sectoriales nacionales.
- Estar relacionados con la práctica del profesional cuidado de la salud, beneficiar a los pacientes o tener una función formativa real.
- Los obsequios que se entreguen como muestra de pesar, celebración o con carácter cultural deben ser modestos y resultar apropiados para la ocasión. Además, deben contar con la aprobación del GM.

LOS DETALLES, REGALOS Y ARTÍCULOS FORMATIVOS NO DEBEN

- Constar de dinero en efectivo ni equivalentes de dinero en efectivo.
- Resultar de utilidad al profesional cuidado de la salud (ni a ninguna otra persona) para fines distintos del formativo o fines que se relacionen con ayudar al paciente.
- Entregarse en nombre de Isulmed sin la aprobación previa de Legal.



Recuerden: No deben entregarse obsequios si el fin es influir o premiar un negocio de forma deshonesto. Las restricciones pueden variar; revise siempre los códigos sectoriales y siga las directrices nacionales.

Servicios de consultoría para profesionales cuidado de la salud

Los distribuidores no deberán ofrecer servicios de consultoría en nombre de Isulmed, excepto en circunstancias específicas. En dichos casos, los distribuidores deberán ajustarse a las siguientes directrices:

LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA PROFESIONALES CUIDADO DE LA SALUD DEBEN



- Contar con la aprobación del Departamento de Gestión de Riesgos y Compliance de Isulmed y otras funciones especiales (p. ej., Educación médica)
- Incluir criterios de selección basados en la experiencia, el conocimiento y la reputación de la persona.
- Compensar mediante métodos aceptables (es decir, ni efectivo ni equivalentes de efectivo).
- Compensar los servicios con el valor razonable de mercado (VRM) (consulte el Manual del Distribuidor para saber más sobre el VRM).
- Incluir la perspectiva general del distribuidor de los servicios prestados y garantizar su uso de acuerdo con la necesidad legítima del negocio.

LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA PROFESIONALES CUIDADO DE LA SALUD NO DEBEN



- Realizarse a menos que exista la necesidad empresarial legítima de prestar el servicio (el acceso del personal cuidado de la salud nunca es una necesidad empresarial legítima).
- Incluir la retención de más profesionales cuidado de la salud de los necesarios.
- Realizarse sin que exista un contrato firmado por prestación de servicios de consultoría, incluido el compromiso de ajustarse al Código de Isulmed y a las políticas pertinentes.

Viajes y alojamiento

Se podrá organizar y pagar viajes a los profesionales cuidado de la salud, siempre que estos guarden relación con actividades científicas, formativas o comerciales legítimas.

EJEMPLOS ACEPTABLES



- Prestación de servicios como profesionales cuidado de la salud para Isulmed.
- Asistencia a actos de educación médica de Isulmed.
- Participación en becas financiadas por Isulmed.
- Participación en visitas a las instalaciones para conocer mejor la fabricación, los sistemas de calidad y los procesos de Isulmed.

LOS DISTRIBUIDORES NO DEBEN

- Pagar, reembolsar u organizar viajes para los invitados o los familiares de los profesionales cuidado de la salud.
- Abonar a los profesionales cuidado de la salud los gastos relacionados con una ampliación o modificación del viaje por motivos personales (tarifas por cambios, mejoras, noches adicionales en el hotel o comidas).
- Organizar, pagar o participar en actividades de entretenimiento para profesionales cuidado de la salud.
- Proporcionar a los profesionales cuidado de la salud viáticos, dinero en efectivo o equivalentes de dinero en efectivo.

CONTRIBUCIONES



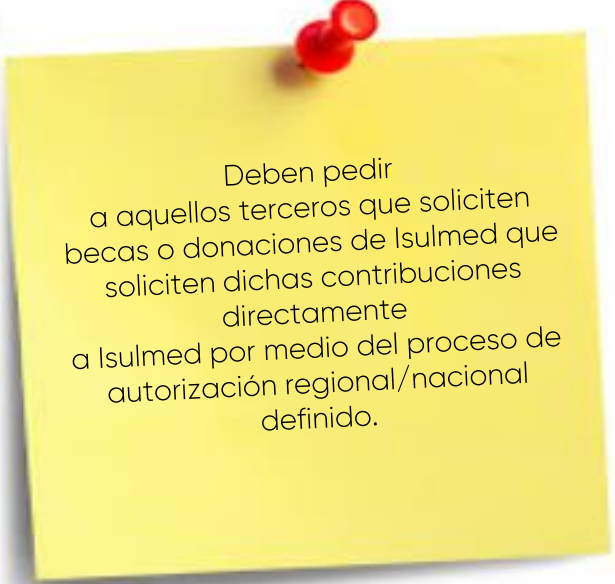
Directrices para todas las contribuciones

En caso de que los distribuidores realicen alguna contribución (p. ej., becas, donaciones, patrocinios, etc.) propia o en nombre de Isulmed, deben seguirse las siguientes directrices:

LOS DISTRIBUIDORES NO DEBEN



- Realizar contribuciones con el objetivo de influir o premiar un negocio de forma deshonesta.
- Realizar contribuciones relacionadas con el negocio de Isulmed sin su autorización previa.
- Esperar reembolsos por las contribuciones que hubieren realizado sin autorización previa.
- Permitir que el personal de ventas controle o influya indebidamente en la decisión de aprobar las contribuciones (sí pueden proporcionar información sobre la idoneidad de un destinatario o programa de subvención).



Deben pedir
a aquellos terceros que soliciten
becas o donaciones de Isulmed que
soliciten dichas contribuciones
directamente
a Isulmed por medio del proceso de
autorización regional/nacional
definido.

Becas y patrocinios

En caso de que los distribuidores realicen alguna contribución propia o en nombre de Isulmed, deben seguirse las siguientes directrices:

LAS BECAS DE EDUCACIÓN MÉDICA DEBEN

- Estar sujetas a revisión previa a la financiación.
- Otorgarse para apoyar a estudiantes de medicina, residentes y becarios que participen en programas de becas por medio de una afiliación a entidades benéficas o académicas (nunca a una persona física).
- Otorgarse a organizadores de congresos de asociaciones médicas nacionales o regionales, a fin de reducir los gastos del congreso.

LAS BECAS DE INVESTIGACIÓN DEBEN

- Estar sujetas a revisión previa a la financiación.
- Concederse para programas relacionados con la investigación en áreas de un interés legítimo para Isulmed o el distribuidor.
- Incluir el propósito de la investigación que se realizará, la cantidad de fondos solicitados y el protocolo de investigación.



Recuerden: Isulmed prohíbe el patrocinio directo de los profesionales cuidado de la salud que asistan a congresos de formación de terceros. Las restricciones pueden variar; revise siempre los códigos sectoriales y siga las directrices nacionales.

Donaciones

Isulmed nunca deben realizar donaciones relacionadas con Isulmed o en nombre de esta, a menos que dispongan de una autorización para ello. En caso de que los distribuidores realicen alguna donación en nombre propio, deben seguirse las siguientes directrices:

LAS BECAS DE EDUCACIÓN MÉDICA DEBEN



- Realizarse con los fondos de los propios distribuidores y no deben premiar, obtener ni influir inadecuadamente en el negocio de Isulmed.

LAS DONACIONES BENÉFICAS DEBEN



- Realizarse únicamente con un fin benéfico real (p. ej., ayudar a que se atienda a los indigentes, financiar la educación de los pacientes o promover la educación pública, etc.)
- Pagarse directamente a la organización destinataria y nunca a una persona física.

PROMOCIÓN DE PRODUCTOS



Perspectiva general de las concesiones de precios

Una concesión de precios es un ajuste realizado al precio de lista fijado para un artículo. Las concesiones pueden incluir productos gratuitos que forman parte de paquetes o promociones. A continuación, se muestran dos concesiones de precios habituales:

Descuento

Una reducción en la cantidad que el vendedor cobra al cliente; esta suele realizarse en el momento de la facturación.



A un cliente se le hace un descuento del 10 % en un artículo con un precio fijado en 200 USD. Al cliente se le facturarán 180 USD.

Reembolso

Reducción de un precio basada en la compra de una cantidad específica o en el valor de un producto o servicio en un lapso de tiempo concreto. Se acuerda en el momento de la venta, pero se realiza tras el pago de la cantidad facturada.



A un cliente se le hace un reembolso del 5 % de todas las compras que hace de cierto producto a lo largo de todo un año.

Concesiones de precios

Deben ajustarse a las siguientes directrices:

TODAS LAS CONCESIONES DE PRECIOS DEBEN 

- Ser transparentes y estar debidamente registradas.
- Contar con la aprobación de un representante de Isulmed o del Departamento de Compliance.

¿Qué debe aparecer en la documentación para que sea válida?

Términos, condiciones y medios específicos en los que se basará la realización del descuento, el reembolso o la concesión de precios.



Recuerden: Deben aprobarse todas las concesiones de precios que no se ajusten a las prácticas empresariales habituales de Isulmed.

Productos de evaluación y demostración

Isulmed podrá facilitar productos de demostración o evaluación y muestras de productos de manera limitada, para que los clientes puedan evaluarlos y decidir si finalmente utilizarán, comprarán o recomendarán dichos productos en el futuro.

Requisitos para:

PRODUCTOS FUNGIBLES O DE UN SOLO USO

- El número o la cantidad proporcionados de forma gratuita no deberá superar la cantidad razonablemente necesaria para la evaluación adecuada de los productos.
- Deben mantenerse registros que indiquen los datos básicos (p. ej., destinatario, fecha, descripción del producto y cantidad).

EQUIPOS DE USO MÚLTIPLE O CAPITAL

- El período de uso gratuito del producto no debe superar un lapso de tiempo razonable para su evaluación (p. ej., 90 días).
- El producto debe retirarse de las instalaciones del cliente al final del período de evaluación, a menos que el cliente lo compre o alquile.
- El cliente no debe recibir el título de propiedad.
- Los pormenores de la evaluación deben indicarse en un acuerdo por escrito.

EXPRESIÓN DE OPINIONES

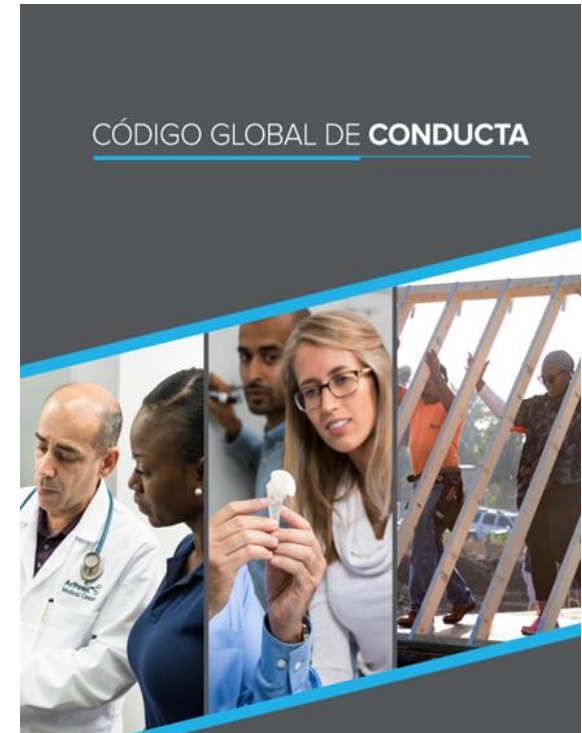


Expresión de opiniones

El Código de Conducta de Isulmed refuerza nuestro compromiso con la cultura de la expresión de opiniones.

Esto significa que:

- Estamos obligados a denunciar la falta de compliance.
- Isulmed está obligado a denunciar a todas las infracciones o posibles infracciones a cualquier ley, regulación, código sectorial o política.



A smiling male dentist with dark hair, wearing light blue scrubs and a stethoscope, stands in a modern dental office. He has his arms crossed and is looking directly at the camera. The background shows dental equipment, including a large overhead light fixture and a dental chair, all in a clean, bright environment.

Servicio
y confianza
en sus manos

www.isulmed.com

servicio.cliente@isulmed.com

Oficina: (722) 232 08 06 / 24 hrs

Urgencias: (+52) 722 581 32 57 y (+521) 722 399 94 11

Llamada gratuita: 01 800 837 72 69 /24 hrs