



Identificación de conflictos de intereses

Su cónyuge: Parte 1

Su cónyuge trabaja como profesional de la salud en un hospital donde tiene autoridad sobre algunas decisiones de compra.

Su empresa está tratando de vender productos a este hospital.

¿Qué medidas debería tomar para evitar todo posible conflicto de intereses?

- A. Revelar esta situación de antemano a su contacto principal con proveedores.
- B. Si no está seguro de si esto podría ser un posible conflicto de intereses, comuníquese con **[insertar contacto de cumplimiento/fuente de información]** para obtener más información.
- C. Abstenerse de vender o promocionar productos en el hospital hasta que haya abordado la situación con la empresa.
- D. Todo lo anterior.



Identificación de conflictos de intereses

Su cónyuge: Parte 2

Su cónyuge trabaja como profesional de la salud en un hospital donde tiene autoridad sobre algunas decisiones de compra.

Su empresa está tratando de vender productos a este hospital.

¿Qué medidas debería tomar para evitar todo posible conflicto de intereses?

- A. Revelar esta situación de antemano a su contacto principal con proveedores.
- B. Si no está seguro de si esto podría ser un posible conflicto de intereses, comuníquese con **[insertar contacto de cumplimiento/fuente de información]** para obtener más información.
- C. Abstenerse de vender o promocionar productos en el hospital hasta que haya abordado la situación con la empresa.
- D. Todo lo anterior.

La respuesta correcta es D.

Este es un potencial conflicto de intereses entre sus intereses y los de su compañía y los socios comerciales. Debe revelar todos los posibles conflictos de intereses de antemano. Si no está seguro de si existe un conflicto de intereses, siempre puede comunicarse con **[insertar el contacto de la empresa]** con preguntas o para solicitar orientación.



Identificación de conflictos de intereses

Nuevo representante de ventas: Parte 1

- Está considerando contratar un nuevo representante de ventas pero no ha decidido si es necesario para su negocio.
- Mientras aún está indeciso, recibe una llamada de un profesional de la salud muy conocido que también es un cliente importante.
- Le dice que su hijo acaba de graduarse de la escuela de medicina y que sería un gran activo para su empresa.
- Usted acuerda entrevistarle y encuentra que no es un candidato ideal para el rol.

¿Debe contratarlo?

Identificación de conflictos de intereses

Nuevo representante de ventas: Parte 2

- Está considerando contratar un nuevo representante de ventas pero no ha decidido si es necesario para su negocio.
- Mientras aún está indeciso, recibe una llamada de un profesional de la salud muy conocido que también es un cliente importante.
- Le dice que su hijo acaba de graduarse de la escuela de medicina y que sería un gran activo para su empresa.
- Usted acuerda entrevistarle y encuentra que no es un candidato ideal para el rol.

¿Debe contratarlo?

No. No debe contratar al hijo del profesional de la salud:

1. No está claro que exista una necesidad legítima o una justificación comercial para la potencial nueva posición de ventas.
2. El hijo del profesional de la salud no es un candidato ideal para el puesto.
3. Contratar al hijo del profesional de la salud, aunque fuera un candidato ideal, crearía un conflicto de intereses debido a su conexión con un cliente profesional de la salud.