



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Cena de negocios: Parte 1

- Está planeando una reunión de negocios durante una cena con algunos clientes clave durante un congreso importante.
- Varios restaurantes ya están reservados debido al congreso.
- Usted encontró un restaurante que tiene disponibilidad.
- Un respetado crítico independiente ha clasificado el restaurante como uno de los cinco mejores de la ciudad.
- El restaurante solo ofrece un menú fijo de cuatro platos con un maridaje de vinos por [insertar el límite por comida de la empresa] por persona.

¿Debe elegir este restaurante para la cena de negocios con los profesionales de la salud?



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Cena de negocios: Parte 2

- Está planeando una reunión de negocios durante una cena con algunos clientes clave durante un congreso importante.
- Varios restaurantes ya están reservados debido al congreso.
- Usted encontró un restaurante que tiene disponibilidad.
- Un respetado crítico independiente ha clasificado el restaurante como uno de los cinco mejores de la ciudad.
- El restaurante solo ofrece un menú fijo de cuatro platos con un maridaje de vinos por [insertar el límite por comida de la empresa] por persona.

¿Debe elegir este restaurante para la cena de negocios con los profesionales de la salud?

Hay varias cosas a considerar al decidir si se elige este restaurante, incluyendo lo siguiente:

- Los requisitos de los códigos de la industria local para los lugares de reunión y los límites de la hospitalidad
- Si su fabricante le permite realizar esta actividad y si le imponen límites de hospitalidad
- Se recomienda elegir un restaurante más modesto para evitar el escrutinio público o aplazar la reunión para otro momento
- Si los profesionales de la salud son también funcionarios públicos, es posible que no se les permita aceptar estas cortesías



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Charla sin importancia: Parte 1

Durante una cena de negocios con un respetado profesional de la salud, él le dice:

Como usted sabe, uso los productos de su compañía desde hace mucho tiempo. Planeo usar mi conocimiento para educar a otros médicos y me encantaría usar sus productos en esas cirugías si usted puede compensarme por mis esfuerzos. Le enviaré más detalles la semana próxima. Cuento con recibir buenas noticias tuyas.

¿Cómo debe responder?



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Charla sin importancia: Parte 2

Durante una cena de negocios con un respetado profesional de la salud, él le dice:

Como usted sabe, uso los productos de su compañía desde hace mucho tiempo. Planeo usar mi conocimiento para educar a otros médicos y me encantaría usar sus productos en esas cirugías si usted puede compensarme por mis esfuerzos. Le enviaré más detalles la semana próxima. Cuento con recibir buenas noticias tuyas.

¿Cómo debe responder?

No se me permite ofrecerle ningún beneficio como recompensa por los negocios o como condición para futuras ventas. Esto podría ser una violación de la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero o de las leyes locales contra el soborno y podría considerarse corrupción. Hay penas muy serias que tanto usted como yo podríamos enfrentar en este caso.



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Charla sin importancia: Parte 3

Durante una cena de negocios con un respetado profesional de la salud, él le dice:

Como usted sabe, estoy muy involucrado en una organización de beneficencia local que sirve a la comunidad. Una donación de 50.000 dólares nos ayudaría mucho a cumplir nuestra misión caritativa.

¿Qué debe hacer?



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Charla sin importancia: Parte 4

Durante una cena de negocios con un respetado profesional de la salud, él le dice:

Como usted sabe, estoy muy involucrado en una organización de beneficencia local que sirve a la comunidad. Una donación de 50.000 dólares nos ayudaría mucho a cumplir nuestra misión caritativa.

¿Qué debe hacer?

Responda al profesional de la salud que no le está permitido hacer una donación a una organización benéfica que escoja un profesional de la salud, ya que esto podría considerarse un soborno según la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero y la legislación local contra el soborno.



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Solicitud de viaje: Parte 1

Un profesional de la salud cliente de sus productos de dispositivos médicos le pide que le pague el viaje a la oficina de un fabricante de dispositivos médicos para asistir a una capacitación práctica sobre dispositivos técnicos. El cliente también solicita que el itinerario incluya un viaje adicional a un destino turístico popular. ¿Cómo debe responder?

- A. Pagar todo el viaje, porque es para un fin legítimo.
- B. Pedir a una agencia de viajes que pague todo el viaje del cliente y luego reembolsar el costo a la agencia de viajes.
- C. Pagar el viaje del cliente a la oficina del fabricante de dispositivos médicos si hay una necesidad comercial legítima de que este profesional de la salud asista a la capacitación, pero negarse a pagar el viaje adicional porque no está relacionado con el propósito comercial del viaje.



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Solicitud de viaje: Parte 2

Un profesional de la salud cliente de sus productos de dispositivos médicos le pide que le pague el viaje a la oficina de un fabricante de dispositivos médicos para asistir a una capacitación práctica sobre dispositivos técnicos. El cliente también solicita que el itinerario incluya un viaje adicional a un destino turístico popular. ¿Cómo debe responder?

- A. Pagar todo el viaje, porque es para un fin legítimo.
- B. Pedir a una agencia de viajes que pague todo el viaje del cliente y luego reembolsar el costo a la agencia de viajes.
- C. Pagar el viaje del cliente a la oficina del fabricante de dispositivos médicos si hay una necesidad comercial legítima de que este profesional de la salud asista a la capacitación, pero negarse a pagar el viaje adicional porque no está relacionado con el propósito comercial del viaje.

La respuesta correcta es C.

Se permite el pago de los gastos de viaje de los profesionales de la salud cuando hay un propósito o necesidad legítima y se permite de acuerdo con los procedimientos internos de su empresa y el contrato con el fabricante de sus productos de dispositivos médicos. Los viajes adicionales que no tienen un propósito comercial legítimo no están nunca permitidos. Siempre puede comunicarse con [insertar el contacto de la empresa] si necesita más orientación sobre lo que se permite al interactuar con profesionales de la salud.



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Entradas a conciertos: Parte 1

Mary quiere ofrecer un regalo al equipo de enfermeros del hospital con el que ella tiene negocios.

Decide dar a todos una «modesta» entrada para un concierto que cuesta solo 60 dólares por persona.

Pregunta: ¿Se le permite a Mary hacer eso?



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Entradas a conciertos: Parte 2

Mary quiere ofrecer un regalo al equipo de enfermeros del hospital con el que ella tiene negocios.

Decide dar a todos una «modesta» entrada para un concierto que cuesta solo 60 dólares por persona.

Pregunta: ¿Se le permite a Mary hacer eso?

No. Solo se permiten los artículos que tengan una genuina función educativa o que beneficien a los pacientes, como los libros de texto, si son de valor *modesto* y de conformidad con las leyes locales. Es importante asegurarse de que no es ni será percibido por otros como un medio potencial de influencia corrupta.



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Monumento nacional: Parte 1

La hermana de un empleado del Ministerio de Salud forma parte de la Junta Directiva de una organización de beneficencia que dona diversos fondos con fines filantrópicos en todo el país.

La organización solicitó una donación de 10.000 dólares a su empresa para la restauración de un monumento nacional, a cambio de una cena privada con el Ministro de Salud.

Pregunta: ¿Debe hacer una contribución a la organización?



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Monumento nacional: Parte 2

La hermana de un empleado del Ministerio de Salud forma parte de la Junta Directiva de una organización de beneficencia que dona diversos fondos con fines filantrópicos en todo el país.

La organización solicitó una donación de 10.000 dólares a su empresa para la restauración de un monumento nacional, a cambio de una cena privada con el Ministro de Salud.

Pregunta: ¿Debe hacer una contribución a la organización?

No. Las donaciones caritativas nunca deben darse a cambio de influencias indebidas. Recuerde que las prohibiciones de las leyes anticorrupción también se extienden en algunos casos a los cónyuges y familiares de los funcionarios públicos.



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Muestras gratis: Parte 1

Acaba de conocer al Director de Compras del Centro Prenatal Madre y Vida. La reunión fue exitosa y el Director le dijo que había un proyecto especial del gobierno para abrir diez centros prenatales en todo el país.

El director, junto con su equipo, está tratando de nombrar a varias empresas con experiencia para que suministren equipos médicos y quirúrgicos y consumibles. Le pidió que le diera muestras del producto (el valor es de aproximadamente 3.000 dólares). Usted aceptó y se apresuró a volver.

El equipo de finanzas de su empresa le dice que las muestras gratuitas tienen precios individuales que van de 200 a 500 dólares.

Pregunta: ¿Es correcto proseguir con esta solicitud?



Interacción con profesionales de la salud y funcionarios públicos

Muestras gratis: Parte 2

Acaba de conocer al Director de Compras del Centro Prenatal Madre y Vida. La reunión fue exitosa y el Director le dijo que había un proyecto especial del gobierno para abrir diez centros prenatales en todo el país.

El director, junto con su equipo, está tratando de nombrar a varias empresas con experiencia para que suministren equipos médicos y quirúrgicos y consumibles. Le pidió que le diera muestras del producto (el valor es de aproximadamente 3.000 dólares). Usted aceptó y se apresuró a volver.

El equipo de finanzas de su empresa le dice que las muestras gratuitas tienen precios individuales que van de 200 a 500 dólares.

Pregunta: ¿Es correcto proseguir con esta solicitud?

Puede proporcionar a los clientes un número limitado de productos de muestra con fines de evaluación, de conformidad con las leyes, reglamentos y códigos de la industria locales.

El suministro de muestras no debe resultar en beneficio personal para ningún profesional de la salud o funcionario público.