Guía Interacción Industria Farmacéutica con Organizaciones de Pacientes



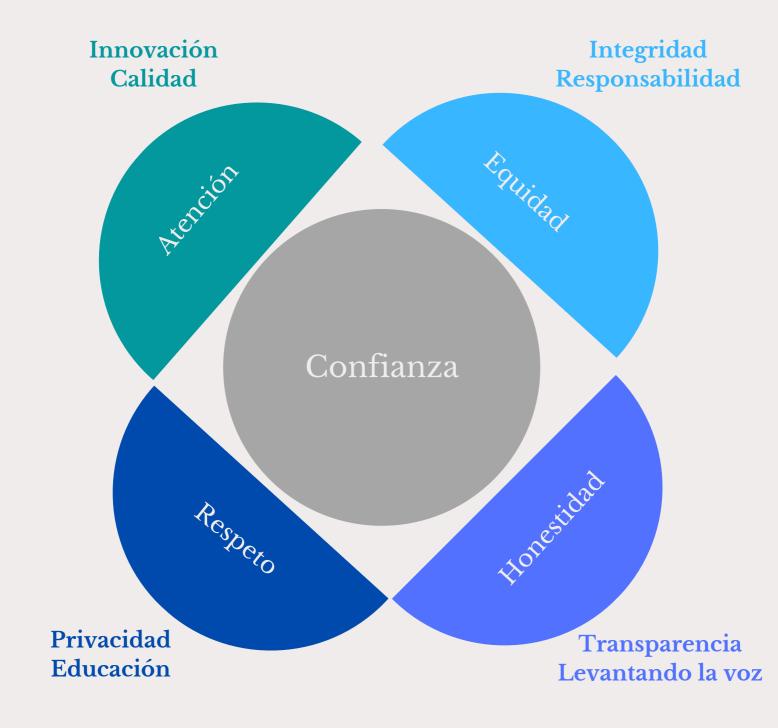


El bienestar del paciente es la esencia del ecosistema, debemos aprovechar cada oportunidad para ganar su corazón y que nos otorgue su confianza.





Valores que nos llevan a construir una cultura con la confianza en el corazón





La promoción ética contribuye a garantizar que los profesionales de la salud conozcan la información que requieren y puedan prescribir a los pacientes los medicamentos que necesitan. Que los medicamentos sean prescritos y utilizados de forma que propicien la salud de los pacientes.







La honestidad genera confianza

Cualquier material relacionado con los productos farmacéuticos y sus usos, patrocinado por una empresa, debe indicar claramente quién lo patrocina. La promoción no debe ser encubierta.

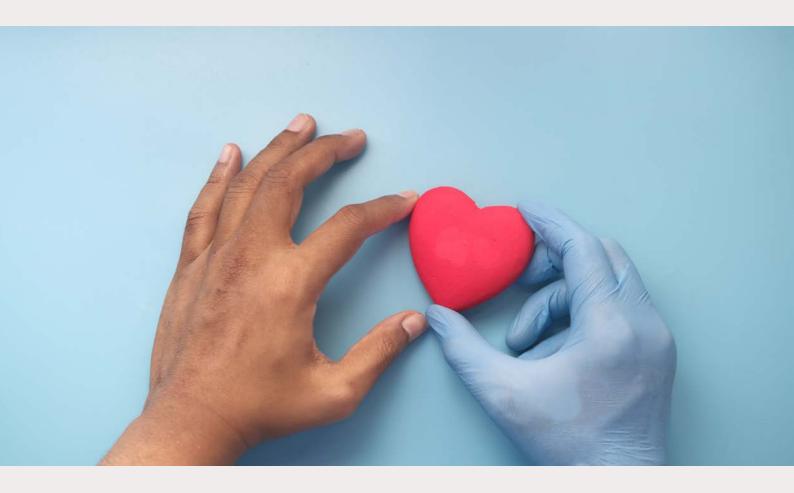
Las empresas deben centrarse en informar a los profesionales sanitarios sobre los medicamentos, brindándoles información científica y formativa.

La información promocional debe ser clara, legible, exacta, equilibrada, honesta, científica y suficientemente completa como para permitir que los profesionales de la salud puedan juzgar el valor terapéutico del producto.

Innovación para la vida ⋝

"Claro que podemos salir, pero con chaperón"

No se puede hacer promoción directa al paciente, todo debe ser a través de los profesionales de la salud y estos, a su vez, establecen el tratamiento más adecuado para el paciente.





Las cartas y los productos promocionales impresos deben tener:

- 1) Nombre del producto;
- 2) Principios activos;
- 3) Nombre y dirección de la empresa farmacéutica o del agente responsable de comercializar el producto;
- 4) Fecha de producción, e
- 5) Información abreviada de prescripción y los demás requerimientos que existan en los códigos y regulaciones locales.

¿Y si es por internet?

Los materiales electrónicos y audiovisuales deben contar con los mismos requisitos que los materiales impresos. Además, ambos deben seguir las regulaciones locales.





El amor no se compra, la prescripción, tampoco.



Empresas que:

Organicen eventos para los profesionales de la salud con el único objetivo de brindar información científica o educativa sobre los productos.

Organicen eventos en lugares adecuados para los objetivos científicos o educativos.

Únicamente cubran los gastos de viaje, comidas y alojamiento de los profesionales de la salud en eventos de educación médica continua.



Empresas que:

Otorgan regalos a profesionales de la salud con el fin de obtener algún beneficio.

Invitan y cubren el costo de los acompañantes de los profesionales de la salud.

Ofrecen beneficio económico o de cualquier tipo a cambio de que se prescriban sus productos.



"El respeto al derecho ajeno, es la paz"

-Benito Juárez





Claro que puede haber interacción de la industria, pero con límites

Todas las interacciones con organizaciones de pacientes deben ser éticas y la independencia de las organizaciones de pacientes debe ser respetada.





Si dependes de mí, ¿qué tan libre eres?

Ninguna empresa podrá solicitar ser proveedora de fondos exclusiva de la organización de pacientes o de cualquiera de sus programas.

"Papelito habla"

Las empresas que brindan apoyo financiero o aportes en especie deben contar con documentos escritos que establezcan la naturaleza del apoyo.





Forma es fondo, estamos estudiando

Las empresas pueden brindar apoyo financiero para reuniones de organizaciones de pacientes siempre que el objetivo del encuentro sea de naturaleza profesional, formativa o científica. Las comidas o refrigerios ofrecidos por la empresa deben ser modestos.



En Resumen...

Si quieren comprar tu amor, no es ahí...

Si no hay una declaración clara y completa de sus intenciones, no es ahí...

Si te quieren controlar, condicionar o sientes que estás perdiendo libertad, no es ahí...

> Porque TODOS somos pacientes, elijamos desde la ética



Esto está increíble, ¿dónde puedo conocer más?

https://l.ead.me/3tlc4



¿Qué voy a encontrar en el Código de Buenas Prácticas?

- Valores
- Definiciones
- Base de las interacciones
- Comunicaciones previas a la aprobación y uso no autorizado
 - Normas de información promocional
 - Material promocional impreso
 - Materiales electrónicos
 - Interacción con profesionales sanitarios

El presente material se basa en las disposiciones del Código de Buenas Prácticas de IFPMA con el único fin de dar a conocer, en un lenguaje coloquial, las dispociones deontológicas que rigen la interacción de la industria farmacéutica con organizaciones de pacientes y el razonamiento detrás de las misma. De ningún modo pretende abarcar todas sus disposiciones o asesorar en modo alguno a pacientes, organizaciones de pacientes o público en general. Para mayor información, podrá acceder al texto completo del Código de Buenas Prácticas de IFPMA en (https://l.ead.me/3tlc4). Cabe destacar que toda información relativa a los medicamentos de prescripción está restringida, única y exclusivamente, a profesionales de la salud en la República Mexicana.





- Muestras
- Investigación clínica y transparencia
- Interacciones con organizaciones de pacientes
 - Apoyo a la formación médica contínua
 - Procedimientos y responsabilidades de las empresas
 - Interacciones, denuncias y aplicación
 - Preguntas y respuestas

El presente material se basa en las disposiciones del Código de Buenas Prácticas de IFPMA con el único fin de dar a conocer, en un lenguaje coloquial, las dispociones deontológicas que rigen la interacción de la industria farmacéutica con organizaciones de pacientes y el razonamiento detrás de las misma. De ningún modo pretende abarcar todas sus disposiciones o asesorar en modo alguno a pacientes, organizaciones de pacientes o público en general. Para mayor información, podrá acceder al texto completo del Código de Buenas Prácticas de IFPMA en (https://l.ead.me/3tlc4). Cabe destacar que toda información relativa a los medicamentos de prescripción está restringida, única y exclusivamente, a profesionales de la salud en la República Mexicana.





