
Ausilio applicativo dell'8.12.2017 sul Codice etico di Swiss Medtech del 12.06.2017 e docu- menti supplementari

L'Associazione Svizzera delle Tecnologie Mediche Swiss Medtech ha posto in vigore il «Codice etico di Swiss Medtech» («Codice») in data 12 giugno 2017. Questo codice di settore raccoglie sostanzialmente i principi dell'associazione di settore europea dell'industria della tecnologia medica europea MedTech Europe «Code of Ethical Business Practice» ed è pensato specificamente per il contesto svizzero.

Con il presente ausilio applicativo si intende semplificare l'applicazione del Codice nei processi operativi. Sulla base di domande e risposte ai membri di Swiss Medtech vengono fornite raccomandazioni concrete per l'interazione etica con i professionisti e le organizzazioni del settore sanitario. L'ausilio applicativo non sostituisce il Codice, che continua a essere determinante. Tutti i termini utilizzati in questo ausilio applicativo corrispondono a quelli definiti nel Codice.

Codice etico di Swiss Medtech

Ultimo aggiornamento: 1.7.2019

Introduzione	Obiettivi e principi del Codice
<p>D 1 Cfr. Principio di trasparenza</p>	<p>Le imprese che entrano in contatto con i professionisti sanitari e le organizzazioni sanitarie devono darne sempre comunicazione al datore di lavoro?</p> <p>No. Non sussiste un obbligo di questo tipo, salvo che la presa di contatto non generi un trasferimento di valore (ad esempio l'assunzione di costi o retribuzioni) o un conflitto di interessi.</p>
<p>PARTE 1 Capitolo 1</p>	<p>Interazioni con professionisti sanitari e organizzazioni sanitarie Criteri generali per l'organizzazione degli eventi</p>
<p>D 2 Cfr. Cap. 1, punto 1.</p>	<p>Qual è la differenza tra ospitalità e intrattenimento?</p> <p>Per «ospitalità», ovvero inviti a cena o ad altri eventi, si intende un comportamento premuroso e professionale nei confronti di professionisti, che non sia finalizzato prevalentemente al piacere o all'intrattenimento. Deve mirare sempre, dal punto di vista sia tematico che delle tempistiche, allo scopo primario di fare incontrare l'impresa e i professionisti e deve svolgersi sempre entro limiti ragionevoli. Cosa si intenda per «ragionevole» va valutato di volta in volta, tenendo conto di tutte le circostanze, come funzione e compito del professionista, dell'uso consueto locale e delle regolamentazioni vigenti.</p> <p>Per «intrattenimento» si intendono ad esempio eventi con ballo, eventi in cui la musica dal vivo costituisce l'attrazione principale, escursioni turistiche, spettacoli teatrali, eventi sportivi o analoghe attività per il tempo libero.</p>
<p>D 3 Cfr. Cap. 1, punto 2.</p>	<p>Cosa si intende per «contesto adeguato» di un evento in campo sanitario?</p> <p>Quando si sceglie la sede di un evento è necessario tenere sempre presente anche la percezione che ne ha il pubblico. In generale cliniche, istituti di formazione, centri di conferenze, sedi di riunioni commerciali, ma anche sale conferenze in hotel idonei si considerano adatti a ospitare eventi in campo sanitario.</p> <p>I parchi divertimenti e strutture simili, pensate per l'intrattenimento, in linea generale non sono idonei come sede di un evento.</p>

<p>D 4 Cfr. Cap. 1, punto 2.</p>	<p>Gli hotel sono considerati sedi idonee per ospitare eventi in campo sanitario supportati o organizzati dalle imprese?</p> <p>Sì, gli hotel possono essere dei luoghi idonei per ospitare eventi con professionisti sanitari supportati o organizzati dalle imprese. Gli hotel non devono tuttavia costituire lo stimolo principale della partecipazione all'evento e, nella scelta dell'hotel, va considerata la percezione del pubblico. L'hotel non deve essere un hotel di lusso o categoria top o essere famoso principalmente per le strutture sportive e per il tempo libero. Un fattore importante per la scelta di un hotel dovrebbe essere sempre l'adeguatezza per gli incontri commerciali, compresa la disponibilità delle sale conferenze. In assenza di alternative idonee, nelle circostanze che lo rendano necessario, anche un hotel 5 stelle può essere considerato un luogo idoneo.</p>
<p>D 5 Cfr. Cap. 1, punto 2.</p>	<p>Le limitazioni relative al «contesto adeguato», alla posizione geografica e alle tempistiche valgono anche per le conferenze formative organizzate da terzi?</p> <p>Indipendentemente da chi organizza l'evento, l'idoneità della posizione geografica e delle tempistiche va verificata prima di supportare l'evento, del noleggio di stand espositivi o di intraprendere qualsiasi altra forma di pubblicità o promozione dell'evento.</p>
<p>D 6 Cfr. Cap. 1, punto 2.</p>	<p>In che misura è opportuno tenere conto della stagione in cui svolgere l'evento? Le zone turistiche sono sostanzialmente escluse come luogo di svolgimento di un evento in ambito sanitario?</p> <p>In linea generale le regioni turistiche non sono escluse come luogo di svolgimento. Tuttavia, in questi casi è bene prestare attenzione alla stagione in cui si svolge l'evento. L'evento non deve svolgersi durante l'alta stagione turistica del luogo ospitante. Pertanto, le località sciistiche durante l'alta stagione (dal 20 dicembre al 31 marzo) e le località balneari o altri luoghi famosi come destinazioni estive durante l'alta stagione sono da ritenersi non idonee per gli eventi europei e internazionali. In caso di eventi a cui partecipano solo professionisti della stessa regione, l'idoneità del luogo geografico può essere valutata diversamente.</p>
<p>D 7 Cfr. Cap. 1, punto 2.</p>	<p>Cosa si intende per «posizione centrale/facile accesso» in relazione a un luogo dell'evento?</p> <p>La sede dell'evento deve essere ubicata nei pressi di un aeroporto o stazione ferroviaria con adeguati collegamenti internazionali. Deve essere disponibile un'infrastruttura di trasporti affidabile che conduca al luogo in cui si svolge l'evento.</p>

<p>D 8 Cfr. Cap. 1, punto 5.</p>	<p>I soci possono accollarsi le spese di viaggio e pernottamento dei professionisti per il periodo che va oltre la durata della formazione?</p> <p>In linea di principio il viaggio e l'alloggio sono organizzati solo per la durata dell'evento di formazione e anche i relativi costi sono sostenuti solo per questo periodo. Le spese di viaggio e alloggio dovute a una permanenza più lunga sono a carico del professionista sanitario.</p>
<p>D 9 Cfr. Cap.1, punto 6.</p>	<p>La comunicazione al datore di lavoro è necessaria a ogni contatto di un'impresa con un professionista sanitario?</p> <p>La comunicazione da parte di un'impresa è necessaria solo se questa compie un trasferimento di valore (ad esempio l'assunzione di costi o retribuzioni) o quando l'attività può generare un conflitto di interessi. I contatti occasionali nell'ambito della normale attività lavorativa, ad esempio pranzi insieme nel corso di incontri di lavoro e formazione oppure regali di modesto valore relativi allo svolgimento dell'attività di professionista sanitario non richiedono alcuna comunicazione del datore di lavoro.</p>
<p>D 10 Cfr. Cap. 1, punto 6.</p>	<p>Quali dettagli deve contenere una comunicazione di questo tipo al datore di lavoro?</p> <p>La comunicazione al datore di lavoro deve assicurare la trasparenza del tipo di interazioni tra impresa e professionisti sanitari e deve consentire al datore di lavoro di presentare obiezione in caso di possibile conflitto o preoccupazione di altro genere.</p>
<p>Capitolo 2 Eventi formativi organizzati da terzi</p>	
<p>D 11 Cfr. Cap. 2, punto 1.</p>	<p>Cosa significa promuovere «altre forme di supporto»?</p> <p>Le imprese devono fare in modo che le «altre forme di supporto» non aggirino il divieto di supportare finanziariamente in modo diretto i professionisti sanitari nella partecipazione a conferenze formative organizzate da terzi o che siano percepite come tali. Tipiche forme di supporto possono essere il semplice supporto amministrativo o logistico durante la preparazione delle riunioni. Non è ad esempio opportuno che un'impresa si faccia carico della registrazione della conferenza e/o del viaggio e dell'organizzazione dei pernottamenti per singoli professionisti.</p>
<p>D 12 Cfr. Cap. 2, punto 1.b</p>	<p>Quali sono degli esempi di attività di marketing «professionali»?</p> <p>Le attività devono in primis puntare a illustrare i prodotti e servizi dell'impresa e la relativa letteratura. Pertanto altre attività vanno limitate e possono essere serviti ad esempio solo soft drink e snack.</p>

<p>D 13 Cfr. Cap. 2, punto 1.c</p>	<p>Le imprese possono supportare direttamente i professionisti sanitari che parlano solo ai simposi satellite?</p> <p>Le imprese devono in linea generale rispettare i principi del Codice e sottoscrivere un contratto di consulenza con il professionista sanitario. Il contratto può contenere disposizioni relative al corretto pagamento delle tasse di registrazione, alle spese di viaggio e alloggio.</p>
<p>D 14 Cfr. Cap. 2, punto 2.</p>	<p>Qual è la differenza fra conferenze formative organizzate da terzi e formazioni sulle procedure organizzate da terzi?</p> <p>Entrambe sono eventi formativi organizzati da terzi. Entrambe devono soddisfare i requisiti del Capitolo 1 «Criteri generali per l'organizzazione di eventi» e, se necessario, possedere un'autorizzazione del Conference Veting System (CVS). Tuttavia, il supporto finanziario diretto di singoli professionisti sanitari alla partecipazione a formazioni sulle procedure organizzate da terzi è possibile, contrariamente al divieto altrimenti valido di supportare finanziariamente i singoli professionisti sanitari in modo diretto. Durante le formazioni sulle procedure organizzate da terzi vanno tuttavia considerati i seguenti tre criteri:</p> <p>Programma</p> <p>A differenza delle conferenze formative organizzate da terzi, che sono di natura teorica, le formazioni sulle procedure organizzate da terzi sono corsi pratici in cui sono coinvolti solitamente più di un produttore/sponsor. Il programma, in cui l'evento è definito spesso «corso» anziché «conferenza» o «seminario», deve riferirsi principalmente alla trasmissione di competenze sanitarie specifiche relativamente a determinate procedure sanitarie (anziché a prodotti o tecnologie mediche). Esempi possono essere la trasmissione di competenze nel campo della chirurgia mini-invasiva, della chirurgia ortopedica di natura traumatica o dell'impianto di pacemaker ecc. Il programma deve prevedere anche dimostrazioni pratiche, per esempio la simulazione chirurgica in cui vengono utilizzate tecnologie su salme, modelli di pelle, ossa sintetiche ecc.</p> <p>Sede dell'evento</p> <p>Le formazioni sulle procedure organizzate da terzi si svolgono solitamente in un ambiente clinico, contrariamente ad esempio alle aule per seminari. Il termine «clinico» comprende anche luoghi che consentono la simulazione di procedure mediche anziché solo il trattamento sanitario di veri pazienti. Luoghi tipici sono gli ospedali o le cliniche in cui i veri pazienti possono essere sottoposti a trattamento medico; ma anche aule di conferenze in cui possono essere simulate le procedure mediche, ad esempio con l'aiuto di tecnologie mediche applicate su salme, modelli di ossa, ossa sintetiche ecc.</p>

	<p>Evento singolo</p> <p>Le conferenze formative organizzate da terzi sono eventi singoli. Se la maggioranza delle formazioni non avviene in un ambiente clinico, ad esempio sono organizzate in concomitanza o durante una conferenza formativa organizzata da terzi, un evento di tale tipo non viene considerato formazione sulle procedure organizzata da terzi ai sensi del Codice.</p>
<p>D 15 Cfr. Cap. 2, punto 2.</p>	<p>Cosa si intende per sorveglianza delle procedure (proctorship) e ospedalizzazioni (preceptorship)? È necessaria un'autorizzazione nell'ambito del Conference Vetting System prima di poterle organizzare e supportare da un'impresa?</p> <p>La sorveglianza delle procedure (proctorship) e le ospedalizzazioni sono entrambe attività formative di carattere clinico, che possono essere sponsorizzate dalle aziende.</p> <p>La sorveglianza delle procedure (proctorship) consiste in procedure di esercitazione tra medici in cui un medico in formazione svolge una procedura sotto la sorveglianza di un altro medico e il medico in formazione detiene la responsabilità del paziente.</p> <p>Le ospedalizzazioni (preceptorship) sono procedure di esercitazione tra medici in cui un medico in formazione svolge una procedura sotto la sorveglianza di un altro medico e il medico formatore detiene la responsabilità del paziente.</p> <p>Queste attività formative solitamente si svolgono nelle organizzazioni sanitarie e non devono essere controllate dalla cerchia di partecipanti internazionale mediante il Conference Vetting System.</p>
<p>Capitolo 3</p>	<p>Eventi societari interni</p>
<p>D 16 Cfr. Cap. 3, punto 1.</p>	<p>Le imprese possono invitare professionisti sanitari nella loro azienda o a visite aziendali, anche se i professionisti sanitari vivono all'estero?</p> <p>Sì, questi inviti sono opportuni se sussiste uno scopo commerciale legittimo e se vengono rispettate le disposizioni del Codice.</p>

<p>D 17 Cfr. Cap. 3, punto 2.</p>	<p>Le imprese possono pagare ai professionisti sanitari le spese di viaggio e pernottamento o altre spese per la loro partecipazione passiva a eventi societari interni che si svolgono durante gli eventi organizzati da terzi?</p> <p>No, le imprese non possono finanziare direttamente i professionisti sanitari in questo caso. Gli eventi societari, tra cui per esempio Advisory Board Meeting, incontri clinici, ma non meeting di vendita o promozionali di altro genere, possono svolgersi durante gli eventi organizzati da terzi per ragioni di praticabilità. In questo caso un'impresa deve pagare tuttavia solo il compenso concordato contrattualmente e le spese pagate per i servizi erogati dal professionista sanitario.</p>
<p>Capitolo 4 Supporti e donazioni benefiche</p>	
<p>D 18 Cfr. Cap. 4, punto 1.e</p>	<p>Cosa significa «procedura decisionale/di controllo indipendente»?</p> <p>In linea con il principio di separazione, una procedura decisionale/di controllo indipendente va svolta ai fini della concessione dei supporti e delle donazioni benefiche e non deve dipendere da criteri finalizzati alla vendita. La decisione per la concessione dei supporti e delle donazioni non deve passare dal reparto vendite. Una procedura di questo tipo potrebbe essere svolta per esempio da un'unità indipendente del reparto finanze o compliance/legale, sulla base di criteri chiari, trasparenti e coerenti.</p>
<p>D 19 Cfr. Cap. 4, punto 1.e</p>	<p>Cosa significa «valutazione documentata dei possibili rischi e delle informazioni rilevanti riguardanti il potenziale ente beneficiario»?</p> <p>La valutazione dell'opportunità della concessione di supporti e donazioni benefiche deve considerare anche la natura giuridica dell'organizzazione sanitaria beneficiaria, le sue attività e le condizioni in cui devono essere concessi i supporti e le donazioni benefiche. La valutazione deve essere documentata e avvenire tenendo conto delle informazioni accessibili pubblicamente. In relazione ai supporti per la formazione destinati a eventi formativi organizzati da terzi è necessario tenere conto anche delle informazioni che attestino come il destinatario abbia utilizzato le sovvenzioni finanziarie negli eventi precedenti.</p>
<p>D 20 Cfr. Cap. 4, punto 1.f</p>	<p>Cosa significa «informazioni sufficienti» in relazione alla documentazione dei supporti e donazioni benefiche?</p> <p>Un'iniziativa scritta o una richiesta deve contenere almeno una descrizione dettagliata dell'entità e delle intenzioni del programma, dell'attività o del progetto che deve essere oggetto del supporto o della donazione benefica. Deve contenere anche una descrizione della natura giuridica dell'organizzazione sanitaria beneficiaria, delle sue attività e, se rilevante, del budget.</p>

<p>D 21 Cfr. Cap. 4, punto 2.</p>	<p>Le imprese devono distribuire le donazioni benefiche per supportare la gestione generale di un ospedale o di un'altra organizzazione sanitaria? No, le donazioni benefiche possono essere erogate unicamente alle organizzazioni il cui scopo principale consiste nel supportare le attività benefiche e/o filantropiche e che sono effettivamente coinvolte in tali attività. Ai sensi del Codice lo scopo principale delle organizzazioni sanitarie deve risiedere in attività di carattere sanitario e non in attività di carattere benefico o filantropico. Sono possibili eccezioni nel caso in cui l'ospedale non fatturi le sue spese.</p>
<p>D 22 Cfr. Cap. 4, punto 2.</p>	<p>Le imprese possono distribuire gratuitamente dei «product grant» per finalità filantropiche? Le imprese possono distribuire gratuitamente dei «product grant» per ragioni filantropiche se si è certi che anche il professionista sanitario o l'organizzazione sanitaria rinunci nel caso concreto alla fatturazione dei propri costi nei confronti del paziente e della sua cassa malati per ragioni filantropiche. Per esempio, se a un paziente viene inserito un impianto per ragioni umanitarie e tutti i professionisti sanitari e le organizzazioni sanitarie coinvolti rinunciano ad addebitare i costi e anche alla loro retribuzione.</p>
<p>D 23 Cfr. Cap. 4, punto 2.</p>	<p>Le imprese possono assegnare donazioni benefiche a un'organizzazione benefica indicata da un professionista sanitario come compensazione dell'onorario per una consulenza o per un intervento del professionista sanitario? No, indipendentemente dalla circostanza non è opportuno distribuire le donazioni benefiche a un'organizzazione benefica indicata da un professionista sanitario.</p>
<p>D 24 Cfr. Cap. 4, punto 2.</p>	<p>È possibile distribuire donazioni benefiche, per esempio, per l'acquisto di un tavolo per eventi di gala di beneficenza, per ingressi o partecipazioni a eventi di beneficenza? Sì, le donazioni benefiche possono essere distribuite in questa forma a organizzazioni benefiche e/o filantropiche. Le imprese possono ad esempio distribuire i biglietti acquistati ai loro collaboratori e restituire i biglietti non utilizzati all'organizzazione sanitaria, che potrà poi farne l'uso che ritiene opportuno. Tuttavia, le imprese non possono invitare i professionisti sanitari a tali eventi a spese proprie.</p>

<p>D 25 Cfr. Cap. 4, punto 3.a</p>	<p>Le piccole organizzazioni sanitarie (p.es. ambulatori medici o medici convenzionati autonomi) possono ricevere sovvenzioni per la formazione finalizzate a supportare professionisti sanitari per la partecipazione a eventi formativi organizzati da terzi?</p> <p>In linea di principio sì. Le imprese devono tuttavia garantire che i fruitori definitivi del supporto per la formazione non possano essere identificati a priori. Se gli ambulatori medici sono costituiti da 3 o meno medici, questo requisito non si ritiene soddisfatto.</p>
<p>D 26 Cfr. Cap. 4, punto 3.a</p>	<p>Come possono assicurare le imprese che i sostegni a favore di eventi formativi organizzati da terzi soggetti al Conference Vetting System siano autorizzati dallo stesso?</p> <p>Il rispetto del Codice rientra nella responsabilità delle singole imprese. Le imprese aderenti a MedTech Europe possono per esempio sottoporre autonomamente gli eventi formativi organizzati da terzi al Conference Vetting System ai fini della valutazione o possono prevedere nelle condizioni contrattuali che la valutazione positiva anticipata dell'evento sia condizione imprescindibile per la sovvenzione di un evento formativo organizzato da terzi.</p>
<p>D 27 Cfr. Cap. 4, punto 3.a.1)</p>	<p>È opportuno che un'impresa che supporta la partecipazione di un professionista sanitario a eventi formativi organizzati da terzi riceva i nomi dei partecipanti che beneficiano del supporto?</p> <p>Un'impresa non dovrebbe chiedere proattivamente questi nomi. Se un evento viene supportato da più imprese, tutte dovrebbero ricevere le stesse informazioni. Al momento della garanzia di erogazione del supporto per le aziende eroganti non deve essere possibile identificare i professionisti sanitari specifici che ricevono il supporto concreto di un'impresa. Un'impresa può chiedere i nomi dei partecipanti solo dopo lo svolgimento dell'evento e solo ai fini di poter ottemperare agli obblighi di pubblicazione previsti dalla legge.</p>
<p>D 28 Cfr. Cap. 4, punto 3.a.2)</p>	<p>Le imprese possono supportare eventi formativi organizzati da terzi che sono gestiti da organizzatori di conferenze professionali, indipendentemente dalle organizzazioni sanitarie?</p> <p>Sì, le imprese possono stipulare con questi organizzatori di conferenze indipendenti dei contratti di sponsorizzazione commerciali. Tuttavia, questi accordi non rientrano nella definizione di «supporti» ai sensi del punto 3, poiché gli organizzatori di eventi professionali non sono organizzatori di conferenze di pubblica utilità, ma mirano all'utile. Questi supporti sono di natura meramente commerciale e, secondo le condizioni del capitolo 2 «Eventi formativi organizzati da terzi», devono essere indicati per iscritto.</p> <p>Se un'impresa concede a un organizzatore di conferenze professionale supporti finanziari esplicitamente per scopi formativi generali, si applicano tutte le disposizioni del Codice relative ai supporti per la formazione. Se ad</p>

	<p>esempio un'azienda concede a un organizzatore di conferenze professionale supporti finanziari per la partecipazione del personale sanitario a tali eventi, è necessaria, qualora prevista, un'autorizzazione preventiva del Conference Vetting System.</p> <p>E l'impresa deve pubblicare il supporto nel rispetto delle norme sulla trasparenza.</p>
<p>D 29 Cfr. Cap. 4, punto 3.b</p>	<p>Le imprese possono sostenere le spese di viaggio dei professionisti sanitari nell'ambito di un programma di borse di studio universitarie e post universitarie?</p> <p>No, le imprese non possono rimborsare anche le spese di viaggio. Queste devono essere comprese nei supporti per le borse di studio universitarie e post universitarie.</p>
<p>D 30 Cfr. Cap. 4, punto 3.b</p>	<p>Le imprese possono supportare attività di formazione professionale di professionisti sanitari relativamente a temi di formazione sanitaria generali, ad esempio economia della salute, valutazione della tecnologia sanitaria, pratica di laboratorio o temi analoghi che promuovono il benessere del cliente?</p> <p>Le imprese possono supportare le attività professionali dei professionisti sanitari su temi generali in linea con il capitolo 4 del Codice. Le imprese possono anche supportare attività formative professionali di professionisti sanitari su temi generici in materia di salute nell'ambito di attività formative applicative e di prodotto proprie e di eventi di formazione, qualora le informazioni riguardino direttamente le tecnologie sanitarie, le terapie e/o i relativi servizi dell'impresa.</p>
<p>D 31 Cfr. Cap. 4, punto 3.c</p>	<p>Quali sono degli esempi di campagne informative per cui le imprese possono assegnare dei supporti alle organizzazioni sanitarie?</p> <p>Le campagne devono contenere informazioni qualificate ai pazienti e al pubblico su argomenti riguardanti la salute e le malattie, a condizione che vi sia una necessità oggettiva di queste informazioni da parte dei pazienti e del pubblico. I temi devono avere attinenza con i temi terapeutici che riguardano l'impresa. Queste campagne, tuttavia, non devono elogiare determinate terapie, servizi o organizzazioni sanitarie, né stimolare la domanda di tali terapie e servizi.</p>
<p>Capitolo 5 Accordi con i consulenti</p>	
<p>D 32 Cfr. Cap. 5, punto 2.</p>	<p>Come devono essere documentate le prestazioni e le controprestazioni?</p> <p>L'interazione tra l'industria e i professionisti deve essere documentata da un accordo scritto e riportata in fattura.</p>

	<p>In un accordo scritto deve essere inoltre definito quanto segue:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ scopo dell'interazione, ▪ prestazioni e controprestazioni e ▪ tipo di rimborso delle spese. <p>L'impresa deve conservare la documentazione completa, per esempio l'accordo, le relazioni di attività, le fatture ecc. per poter dimostrare in qualsiasi momento la necessità e la rilevanza sostanziale delle prestazioni e l'adeguatezza del compenso erogato.</p> <p>Alle imprese si consiglia di pretendere dai professionisti prima dell'interazione che questi informino l'amministrazione della clinica, i relativi superiori o altri uffici di competenza sullo scopo e l'entità dell'interazione.</p>
<p>D 33 Cfr. Cap. 5, punto 3.</p>	<p>Come deve un'impresa motivare il «valore di mercato»?</p> <p>Un'impresa deve dimostrare una metodologia interna attraverso cui poter definire il «valore di mercato». A questo fine devono essere considerate le qualificazioni, l'esperienza e le prestazioni del consulente oggetto della discussione.</p>
<p>Capitolo 6</p>	<p>Ricerca</p>
<p>D 34 Cfr. Cap. 6, punto 1.</p>	<p>Qual è un esempio di un elenco pubblico in cui è possibile pubblicare in modo adeguato le informazioni sugli studi clinici?</p> <p>Un esempio di elenco pubblico in cui è possibile pubblicare in modo trasparente le informazioni sugli studi clinici è www.clinicaltrials.gov oppure www.who.org.</p>
<p>Capitolo 7</p>	<p>Royalty</p>
<p>Capitolo 8</p>	<p>Materiali didattici e regalie</p>
<p>D 35 Cfr. Cap. 8, a., d.</p>	<p>Cosa si intende per materiale didattico e/o regalie di modesto valore da utilizzare nella prassi del professionista sanitario o a beneficio del paziente o della formazione?</p> <p>Come materiale didattico e/o regalie di modesto o limitato valore sono consentiti vantaggi per i professionisti sanitari del controvalore di CHF 300.- al massimo per professionista sanitario all'anno, da utilizzare nella prassi del professionista sanitario o a beneficio del paziente o della formazione.</p> <p>Il materiale didattico e/o le regalie si intendono destinati alla prassi se hanno una correlazione diretta con l'esercizio della professione del professionista sanitario, ovvero dispositivi, letteratura specialistica o aggiornamento professionale mediante l'impiego di strumenti elettronici come supporti di immagini, suoni e dati e software applicativi. Sono idonei anche penne, post-it o altro materiale di cancelleria distribuiti dai partecipanti a eventi formativi.</p> <p>Il materiale e/o le regalie sono finalizzati al paziente se vanno direttamente a beneficio della clientela del professionista sanitario, segnatamente sotto</p>

	<p>forma di dotazione per l'ambulatorio come erogatori d'acqua o letture per la sala d'attesa.</p> <p>Alimenti, alcol e oggetti destinati principalmente all'uso domestico o in automobile non sono consentiti, poiché non vengono utilizzati né nell'ambito della prassi del professionista sanitario né a beneficio dei pazienti.</p>
<p>D 36 Cfr. Cap. 8, f</p>	<p>Le imprese possono manifestare la loro stima donando piccoli omaggi sotto forma di bottiglie di vino o mazzi di fiori, se i professionisti sanitari sono incaricati dall'impresa di svolgere un'attività di consulenza o di relatori e ricevono un onorario?</p> <p>No, queste regalie non sono consentite, poiché possono essere mal interpretate e contraddirebbero il principio di immagine e percezione. Inoltre, queste regalie non sarebbero in linea con i principi del capitolo 8 «Materiali didattici e regalie». Queste regalie non servirebbero inoltre a un utilizzo nella prassi del professionista sanitario né alla sua formazione.</p>
<p>D 37 Cfr. Cap. 8, f</p>	<p>Quali sono esempi di materiale didattico che può essere distribuito alle organizzazioni sanitarie?</p> <p>Il materiale didattico che può essere distribuito alle organizzazioni sanitarie può essere costituito per esempio da libri di medicina o modelli anatomici, ma solo se questi hanno attinenza con il settore di attività medico in cui l'impresa è coinvolta o a cui è interessata.</p>
Capitolo 9	Prodotti dimostrativi e campioni
Capitolo 10	Parte 2: Procedura di interpretazione e mediazione

Direttive sulla trasparenza dell'1.1.2018

<p>D 1</p> <p>Cfr. punto 5 Piattaforma di pubblica- zione</p>	<p>Secondo le direttive sulla trasparenza è sufficiente la pubblicazione dei supporti per la formazione sul proprio sito web o su quello dell'associazione. Un socio di MedTech Europe che pubblica i supporti per la formazione sulla piattaforma MTE Transparent MedTech è tenuto a pubblicarli anche nel proprio sito web o in quello di Swiss Medtech?</p> <p>Se un'azienda associata a MedTech Europe pubblica le sovvenzioni sulla piattaforma MTE Transparent MedTech https://www.ethicalmedtech.eu/transparent-medtech/, è sufficiente a patto che sul proprio sito web o sul sito di Swiss Medtech pubblici un avviso corrispondente con il relativo link.</p>
--	---

Disclaimer: Swiss Medtech non garantisce la completezza e correttezza. Si esclude qualsiasi responsabilità.