



Guia Interfarma sobre  
Contratação de Serviços  
Especializados  
*(Fee for Services)*

## Preâmbulo

O objetivo deste documento é fornecer interpretação e orientação adicional para as disposições relevantes do Código de Conduta da Interfarma. Este Guia não é vinculante. Ele deve ser lido tendo em mente o espírito do Código e sempre de acordo com as leis e regulamentos aplicáveis e outros códigos aplicáveis do setor. As Empresas e qualquer pessoa agindo em seu nome são incentivadas a levar em conta as considerações fornecidas neste Guia ao implementar o Código de Conduta Interfarma em sua prática diária. A intenção deste Guia é que a cooperação entre empresas, Profissionais da Saúde e/ou Relacionados à Saúde e seja sempre baseada em altos padrões éticos e claramente vise beneficiar os pacientes.

## Introdução

As Empresas farmacêuticas podem remunerar Profissionais da Saúde e/ou Relacionados à Saúde para aconselhamento sobre assuntos relevantes para seus produtos ou negócios, atuação em conselhos consultivos (normalmente chamados de advisory boards boards), são usados pelas indústrias farmacêuticas quando necessário para responder a questões legítimas para as quais a empresa ainda não sabe a resposta. Tais contratações devem ser realizadas em conformidade com a Seção 6 do Código de Conduta da Interfarma, com base em uma necessidade de negócios legítima. Os honorários pagos pelos serviços prestados devem ser compatíveis com o tempo e esforço envolvidos, com o conhecimento e a experiência do profissional contratado. Além disso, tal remuneração deve ser razoável e refletir o valor justo de mercado aplicável aos serviços prestados.

Em geral, atividades de pesquisa clínica e pesquisas de mercado estão fora do escopo deste guia, uma vez que o foco destas contratações são centros de estudos e/ou de pesquisas, e não propriamente dos Profissionais da Saúde e/ou Profissionais Relacionados à Saúde que possam estar envolvidos, uma vez que contratações desta natureza englobam outras atividades que não só a atuação destes profissionais.

Por outro lado, a contratação de Profissionais da Saúde e Profissionais Relacionados à Saúde intermediada por terceiros para prestação de serviços de consultorias, palestras e treinamentos está sujeita às disposições deste Guia, tendo em vista que o foco da contratação recai na atuação específica de determinado profissional.

## Orientação Prática – pontos a considerar

A Interfarma considera que os seguintes pontos são úteis para garantir que a remuneração para contratação de serviço especializado atenda aos padrões exigidos e que as informações relevantes estejam disponíveis para aqueles que avaliam as propostas. Os pontos a considerar refletem quais informações podem ser pertinentes no caso de uma Empresa ter que prestar esclarecimentos sobre tal contratação.

As respostas às seguintes perguntas devem ser “sim”:

**1.** Todos aqueles envolvidos com a contratação de serviço especializado (funcionários da Empresa, terceiros, consultores) estão cientes sobre a necessidade e o resultado esperado desta contratação?

**2.** A empresa avaliou os critérios de seleção dos Profissionais da Saúde ou Relacionados à Saúde para garantir a adequação e as qualificações exigidas ao serviço prestado?

**3.** A remuneração paga aos Profissionais da Saúde ou Relacionados à Saúde pelos serviços prestados está de acordo com o “valor justo de mercado” pelos serviços prestados?

**4.** Se o serviço estiver relacionado a um medicamento/indicação ainda não registrado no Brasil ou indicações não aprovadas (off-label), a Empresa adotou cuidados para que não haja a promoção desse medicamento/indicação pelo prestador(es) de serviço contratado(s)?

**5.** Foi verificado que se trata de um serviço prestado à Empresa? (Por exemplo, um chefe de departamento treinando sua própria equipe faz parte do emprego/funções habituais do consultor e não é considerado um serviço para a Empresa).

**6.** Eventuais despesas com transporte, viagem, alimentação ou hospedagem pagas pela Empresa/Aderente são razoáveis e limitadas ao necessário para a prestação dos serviços?

**7.** Existem mecanismos para administrar eventuais conflitos de interesse e garantir a transparência do relacionamento?

**7. a)** O contrato com o Profissional de Saúde ou Relacionado à Área da Saúde exige que este profissional comunique ou obtenha autorização do seu empregador regular ou outros consentimentos conforme aplicável (por exemplo, autorização para prestar o serviço durante o horário de trabalho dedicado à sua entidade empregadora)?

**7. b)** O contrato com o Profissional de Saúde ou Relacionado à Área da Saúde prevê a obrigação de declarar potenciais conflitos de interesses (por exemplo, que é consultor da Empresa quando escrever ou falar sobre um assunto tratado neste acordo)?

**7. c)** A apresentação do especialista ou sua publicação inclui a divulgação do nome da(s) empresa(s) contratada(s) que o contrataram ou apoiaram o projeto?

**8.** O número de contratações de um Profissional de Saúde ou Relacionado à Área da Saúde por ano são razoáveis?

**8. a)** A empresa introduziu medidas para evitar o elevado número de contratações de um mesmo profissional, conforme item 6.2.9 do Código de Conduta?

**8. b)** Os mesmos Profissionais de Saúde ou Relacionados à Área da Saúde estão sendo contratados/utilizados excessivamente quando há outros com a mesma experiência e disponibilidade?

## Orientação Prática – pontos adicionais a serem considerados em conselhos consultivos (advisory boards)

Conselhos consultivos (normalmente chamados de advisory boards) são usados pelas indústrias farmacêuticas quando necessário para responder a questões comerciais legítimas para as quais a empresa ainda não sabe a resposta.

As reuniões do conselho consultivo devem atender aos requisitos para reuniões da Seção 6 do Código de Conduta, incluindo que a reunião seja realizada em um local apropriado que conduza ao objetivo comercial da reunião e que a hospitalidade seja moderada e razoável conforme julgado pelos padrões locais.

A razão para a escolha e o número de consultores devem ser adequados para atingimento do objetivo da reunião. Cada consultor deve ser escolhido apenas de acordo com sua experiência, de forma que possa contribuir significativamente para o propósito e os resultados esperados da reunião. O número de consultores deve ser limitado para permitir a participação ativa de todos e não deve ser motivado pela vontade de comparecer dos convidados. A pauta deve permitir tempo adequado para discussão e deve se concentrar em obter aconselhamento. O número de reuniões e o número de consultores em cada reunião devem ser ditados pela necessidade específica, ou seja, ambos devem ser estritamente limitados a não mais do que o número necessário para atingir o objetivo declarado. Vários conselhos consultivos sobre o mesmo tópico devem ser evitados, a menos que uma necessidade clara possa ser demonstrada. As empresas devem determinar se e quando as reuniões do conselho consultivo são necessárias. Os convites para participar de uma reunião do conselho consultivo devem indicar o objetivo da reunião, o papel consultivo esperado e a respectiva agenda.

O conteúdo das reuniões do conselho consultivo deve referir-se exclusivamente ao assunto em questão. A discussão de dados clínicos sobre um determinado medicamento só deve ocorrer em um conselho consultivo se tal discussão for essencial para atingir o objetivo declarado. A mera discussão de dados sem a busca pela solução de um problema, esclarecimento de uma dúvida ou obtenção de um aconselhamento pode fazer com que reunião seja vista como promoção disfarçada para aquele medicamento.

Um registro da reunião deve ser preparado, incluindo os objetivos, os participantes, o conteúdo das discussões e os resultados da reunião. O relatório e as conclusões da reunião devem ser compartilhados apenas com aqueles que têm interesse legítimo nos resultados do conselho consultivo.

Além dos pontos acima, a Interfarma considera que os seguintes pontos são úteis para garantir que os conselhos consultivos atendam aos mais elevados padrões éticos. As respostas às seguintes perguntas devem ser “sim”:

**9.** A empresa tem uma questão comercial legítima sem resposta?

**10.** Um conselho consultivo (advisory board) é a forma mais efetiva para obter as informações?

11. A empresa determinou e registrou a necessidade do conselho consultivo?
12. O número de participantes / reuniões é estritamente limitado ao necessário para responder à questão?
13. A Empresa/Aderente adotou medidas para evitar a participação de integrantes da área comercial (como representantes de vendas) nos conselhos consultivos?
14. Todos os profissionais contratados para participar do conselho consultivo têm a experiência necessária para contribuir significativamente com o objetivo e o resultado esperado da reunião?
15. O número de consultores é limitado de forma a permitir a participação ativa de todos?
16. A pauta permite tempo adequado para discussão? A maioria significativa do tempo é gasta com feedback dos consultores?
17. O convite para os profissionais indica claramente o objetivo da reunião, o papel consultivo esperado e a quantidade de trabalho a ser realizado?
18. As apresentações utilizadas durante os conselhos consultivos são relevantes para obtenção do aconselhamento, consulta ou resposta à questão posta pela Empresa?

As empresas devem garantir que as seguintes questões também sejam consideradas:

19. A informação poderia ser obtida de outra forma?
21. Espera-se que os profissionais contratados façam algum trabalho preparatório?
21. Como foram selecionados os profissionais que atuarão no conselho consultivo?
22. Quem da empresa ou em nome dela está participando? A presença destas pessoas pode ser justificada? Eles têm um papel definido e a proporção de funcionários da empresa e Profissionais da Saúde ou Relacionados à Saúde contratados é razoável?
23. Como os resultados são documentados? Qual será o uso do relatório de conclusões/recomendações?
24. Já foram realizados outros conselhos consultivos para a mesma área / terapêutica ou com objeto similar? Existem motivos claros para que outro conselho consultivo seja feito?