



Directrices sobre la colaboración con el sector privado para conseguir resultados de salud

Informe de la Secretaría

1. En su 105ª reunión, celebrada en enero, el Consejo examinó los progresos realizados en la labor relativa al establecimiento de fórmulas de asociación entre los sectores público y privado en pro de la salud.¹ Los miembros alentaron a que se establecieran formas nuevas y más flexibles de asociación y otras relaciones para impulsar el programa sanitario de la OMS. También subrayaron la necesidad de garantizar una transparencia total y de evitar la aparición de conflictos de intereses en toda relación de ese tipo.
2. En la misma reunión, el Consejo aprobó una nueva política sobre los recursos extrapresupuestarios que hace hincapié en ampliar el espectro de donantes a las entidades del sector privado.²
3. En paralelo con el trabajo sobre estos temas, se preparó un proyecto de directrices sobre la interacción con las empresas comerciales,³ que a mediados de 1999 se envió a los Estados Miembros y a las organizaciones no gubernamentales que mantienen relaciones oficiales con la OMS, así como a varios otros órganos interesados, para recabar sus observaciones. El proyecto de directrices se ha utilizado asimismo para examinar una serie de propuestas individuales de colaboración con el sector privado que se han presentado durante el último año. Ahora las directrices se han revisado sobre las bases de las observaciones recibidas y de la experiencia adquirida en su uso.
4. En vista del interés manifestado durante las deliberaciones del Consejo en enero de 2000, en el anexo del presente documento se presenta ahora, para información del Consejo, la versión revisada de esas directrices.

INTERVENCIÓN DEL CONSEJO EJECUTIVO

5. Se invita al Consejo Ejecutivo a que tome nota de las directrices sobre la interacción con empresas comerciales que figuran en el anexo.

¹ Documentos EB105/8 y EB105/2000/REC/2, acta resumida de la segunda sesión, p. 44.

² Decisión EB105(2) y documento EB105/2000/REC/1, anexo 8.

³ Definidas como la parte del sector privado que actúa con fines de lucro.



**Directrices de la OMS sobre la interacción con
empresas comerciales para conseguir
resultados de salud**

ÍNDICE

	Página
Finalidad	2
Empresas comerciales	2
Consideraciones generales	2
Donaciones (en efectivo)	3
Contribuciones en especie	6
Cesión de personal	7
Desarrollo de productos	8
Recuperación de costos	9
Reuniones	9
Otras formas de interacción	10
Utilización del nombre o del emblema de la OMS	10
Atenciones sociales	10
Control	10
Seguimiento de la aplicación	10
Apéndice: Procedimientos de aplicación	11

FINALIDAD

1. El propósito fundamental de las presentes directrices es ayudar al personal de la OMS a colaborar de manera apropiada con las empresas comerciales a fin de obtener resultados positivos para la salud. Las directrices figuran en el sitio web de la OMS y están a disposición de los Estados Miembros, las organizaciones y órganos del sector público y privado y el público en general. Los procedimientos para su aplicación figuran en el apéndice.

EMPRESAS COMERCIALES

2. Por empresas comerciales se entiende las empresas que tienen por finalidad generar un lucro para sus propietarios. En caso de duda, la naturaleza de la organización con la que se prevea entablar una interacción deberá verificarse consultando con el departamento de la OMS responsable de la movilización de recursos.

3. Algunas de estas directrices, o todas ellas, pueden aplicarse también a varias otras instituciones, como las empresas de gestión estatal, las asociaciones que representan a empresas comerciales, las fundaciones estrechamente controladas por sus patrocinadores y otras organizaciones sin fines de lucro, por ejemplo, las instituciones académicas. Cuando se quiera establecer relaciones del tipo al que se refieren estas directrices con tales organizaciones, deberá consultarse con la Oficina del Asesor Jurídico en una fase temprana.

CONSIDERACIONES GENERALES

4. La OMS no sólo trabaja al servicio de sus Estados Miembros; también va más allá y colabora, en la esfera de la salud, con otros órganos públicos, con la sociedad civil y con empresas comerciales. El principal objetivo de esas interacciones es promover la misión y las políticas de la OMS.

5. A efectos de mejorar los resultados sanitarios, la OMS colabora regularmente con empresas comerciales de diversas maneras, en particular mediante:

- la participación en alianzas y otras relaciones con una o más empresas comerciales (a veces también con otros órganos públicos, gobiernos, organizaciones no gubernamentales y fundaciones) para abordar asuntos de salud específicos;
- el intercambio de información;
- actividades de investigación y desarrollo de productos encaminadas a mejorar la salud;
- la generación de donaciones en efectivo y en especie a la OMS;
- la promoción de la salud.

6. Al establecer esas relaciones ha de tenerse presente que las actividades de la OMS afectan al sector comercial de maneras más generales, por ejemplo a través de: las orientaciones de salud pública, la recomendación sobre normas reglamentarias, u otras actividades que pueden influir en los costos de producción, la demanda del mercado o la rentabilidad de determinados bienes y servicios.

7. Estas actividades incluyen el establecimiento de normas de calidad, inocuidad y eficacia de los productos farmacéuticos o las prácticas de promoción conexas; la difusión de información sobre esos productos; la provisión de orientaciones en materia de diagnóstico y tratamiento o de consejos que pudieran afectar al mercado de determinados productos o categorías de productos; el establecimiento de normas de seguridad química; y la formulación de orientaciones nutricionales.

8. Al establecer relaciones con empresas comerciales, deben garantizarse la reputación y los valores de la OMS. No debe comprometerse la validez científica. El personal debe, pues, examinar siempre si la relación propuesta puede entrañar un conflicto de intereses, real o presunto, ya sea para el personal o para la labor de la Organización. El Reglamento de Personal y el Estatuto del Personal (así como el marco ético en preparación) deben guiar las decisiones sobre los conflictos de intereses relacionados con la situación personal de los funcionarios. Las presentes directrices contienen disposiciones relativas a los conflictos de intereses de la Organización.

9. La evaluación por pasos de las empresas comerciales, que incluye una evaluación de la empresa y la consulta con la Oficina del Asesor Jurídico, es la mejor manera de determinar las esferas de posible conflicto de intereses. Deben evitarse las relaciones con empresas comerciales cuyas actividades sean incompatibles con la labor de la OMS, por ejemplo las de la industria tabaquera y de armamentos.

10. Las relaciones deben además tener objetivos específicos y satisfacer los siguientes criterios:

- a) la relación ha de contribuir a mejorar la salud pública;
- b) las mejoras de la salud pública deben ser acordes con el tiempo y los gastos que suponen el establecimiento y el mantenimiento de la relación;
- c) las relaciones deben establecerse sobre la base de un intercambio de cartas o acuerdos claramente redactados que indiquen la contribución (financiera o de otra índole) que ha de aportar cada parte en la relación.

11. Se esperará de las empresas comerciales que colaboren con la OMS que se ajusten a las políticas de salud pública de la OMS en materia de inocuidad de los alimentos, seguridad química, promoción ética de los productos medicinales, lucha contra el tabaco y otros asuntos.

12. Además, se aplicarán criterios de evaluación análogos a los que ya utilizan diversos organismos públicos para evaluar los posibles lazos de asociación con empresas comerciales. Entre esos criterios cabe mencionar la imagen pública y la estabilidad e integridad financieras de la empresa.

13. La OMS deberá evitar la colaboración indirecta (particularmente si la organiza un tercero que actúa de intermediario entre la OMS y una empresa comercial).

DONACIONES (EN EFECTIVO)

14. Serán aceptables los fondos provenientes de empresas comerciales cuyas actividades no estén relacionadas con la labor de la OMS, siempre y cuando esas empresas no realicen actividades que sean incompatibles con el trabajo de la OMS. En caso de duda acerca de las actividades de empresas multi-sectoriales, deberá consultarse con el departamento responsable de la movilización de recursos.

15. No deberán solicitarse o aceptarse fondos de empresas que tengan un interés comercial directo en el resultado del proyecto al que fueren a contribuir, a menos que esos fondos se aprueben con arreglo a las disposiciones relativas a los ensayos clínicos o al desarrollo de productos que figuran más adelante.

16. Será de rigor la máxima prudencia en el caso de fondos provenientes de empresas comerciales que tengan un interés aun indirecto en el resultado del proyecto (es decir, cuando la actividad guarde relación con la esfera de intereses de la empresa, sin que exista un conflicto en el sentido arriba mencionado). En ese caso, deberá invitarse a contribuir al proyecto a otras empresas comerciales que tengan un interés indirecto análogo, y si ello no es posible deberá consultarse con la Oficina del Asesor Jurídico. Cuanto mayor sea la proporción de la donación que proceda de una sola fuente, más cuidado habrá que tener para evitar todo riesgo de conflicto de intereses o de aparente asociación indebida con un donante.

Donaciones para ensayos clínicos

17. Al determinar si es aceptable recibir contribuciones en efectivo de una empresa comercial para un ensayo organizado por la OMS sobre un producto patentado de dicha empresa, cuando no exista ningún acuerdo en el sentido indicado en el párrafo 39 *infra*, se procederá caso por caso, sometiendo siempre la cuestión, por conducto de la Oficina del Asesor Jurídico, al Comité sobre la Colaboración con el Sector Privado (véase el apéndice). A este respecto, se velará por que:

- a) la actividad de investigación o desarrollo sea de importancia para la salud pública;
- b) la investigación se realice por iniciativa de la OMS;
- c) si la OMS no fuere a participar en ella,
 - no se realizaría, o
 - no se realizaría de conformidad con consideraciones técnicas y éticas internacionalmente reconocidas.

18. Si se cumplen los requisitos mencionados *supra*, podrá aceptarse una contribución financiera de una empresa que tenga un interés comercial directo en el ensayo de que se trate, siempre que se establezcan mecanismos apropiados para garantizar que la OMS controle los resultados del ensayo y que esos resultados estén libres de toda influencia indebida, real o presunta, de parte de la empresa interesada.

Donaciones de apoyo a programas sin fines especificados

19. Con sujeción a lo dispuesto en las presentes directrices, las empresas comerciales podrán hacer donaciones a programas de la OMS sin fines especificados. Se favorecerán esas donaciones de carácter general siempre y cuando:

- a) los fondos donados no se utilicen para financiar actividades en que la empresa tenga un interés comercial directo. Cuando la donación haya de utilizarse para actividades en que la empresa tenga un interés comercial indirecto, según se define en el párrafo 16 *supra*, se solicitarán fondos de otras fuentes con un interés análogo;

b) la suma total de los fondos que se recauden no sea tan cuantiosa que el programa pueda llegar a depender del apoyo de una sola compañía o un solo grupo de empresas comerciales para proseguir sus actividades. El grado en que el programa depende de dicho apoyo se evaluará a intervalos regulares.

Donaciones para reuniones de la OMS

20. En el caso de las reuniones convocadas por la OMS, no deberán aceptarse contribuciones de empresas comerciales para sufragar los gastos de participación de invitados (incluidos los gastos de viaje y alojamiento), tanto si esos pagos se efectúan directamente a los participantes como si se realizan por intermedio de la OMS.

21. Podrán aceptarse contribuciones para financiar el costo de una reunión en general, con sujeción a las disposiciones encaminadas a evitar conflictos de intereses.

Donaciones para la participación de personal de la OMS en reuniones exteriores

22. Se entiende por reunión exterior toda reunión convocada por una parte distinta de la OMS. El apoyo de empresas comerciales para sufragar los gastos de viaje de personal de la OMS que asista a reuniones o conferencias exteriores puede dividirse en dos categorías:

a) organiza la reunión la empresa o asociación profesional que sufraga los gastos de viaje: podrán aceptarse fondos para sufragar los gastos de viaje si la empresa o asociación profesional paga también los gastos de viaje y los gastos secundarios de otros participantes en la reunión, y si se ha determinado el riesgo de que surjan conflictos de intereses;

b) celebra la reunión una tercera parte (es decir, una parte que no sea la empresa o la asociación profesional que propone pagar el viaje): no podrán aceptarse fondos de la empresa o asociación profesional para sufragar los gastos de viaje.

Donaciones para la preparación de directrices o recomendaciones

23. No deberán aceptarse fondos de empresas comerciales para actividades que tengan por objeto elaborar directrices o recomendaciones de la OMS.

Donaciones para financiar sueldos del personal

24. No podrán aceptarse fondos para costear el sueldo de miembros del personal o puestos determinados (incluidos los consultores por corto plazo) de empresas comerciales u otras fuentes comerciales cuando esa contribución pueda dar lugar a un conflicto de intereses, real o presunto, en relación con el trabajo de la OMS. Todas las propuestas deberán remitirse a la Oficina del Asesor Jurídico en una fase temprana.

25. La aceptabilidad de contribuciones de empresas comerciales a proyectos que tengan un componente de dotación de personal deberá examinarse a la luz de las demás directrices pertinentes que figuren en el presente documento.

Donaciones para publicaciones

26. Podrán aceptarse fondos provenientes de empresas comerciales para atender los gastos de impresión de publicaciones de la OMS, siempre y cuando no haya conflictos de intereses. Se hará constar el reconocimiento de esas contribuciones de acuerdo con lo dispuesto en el párrafo 28 *infra*. En ningún caso podrá hacerse publicidad comercial en las publicaciones de la OMS.

Reconocimiento de las donaciones

27. Por razones de transparencia, se hará constar públicamente el reconocimiento por las contribuciones de empresas comerciales. El método básico más usual para hacer constar dicho reconocimiento consiste en insertar una nota de agradecimiento en la documentación relativa a la actividad de que se trate, en particular en toda publicación en que la OMS dé cuenta de los resultados de dicha actividad.

28. La nota de agradecimiento se redactará normalmente en los términos siguientes: «La Organización Mundial de la Salud desea hacer constar su agradecimiento a [nombre de la sociedad] por su contribución financiera para [descripción del resultado de la actividad]».

29. Los donantes no deberán servirse de los resultados de actividades de la OMS para fines comerciales, ni prevalerse para fines de promoción del hecho de que han efectuado una donación. Sin embargo, podrán hacer referencia a la donación en los informes anuales de la empresa y en documentos análogos. A fin de asegurar la observancia de lo que antecede, las cartas dirigidas a empresas comerciales para solicitar fondos y las correspondientes cartas de aceptación de donaciones se redactarán siempre en consulta con la Oficina del Asesor Jurídico.

30. Las contribuciones recibidas de todas las fuentes, incluidas las empresas comerciales, se enumeran en los informes financieros y los estados de cuentas definitivos de la OMS.

Donaciones anónimas

31. En ninguna circunstancia podrán aceptarse donaciones anónimas.

Devolución de donaciones

32. La OMS devolverá al donante cualquier donación respecto de la cual descubra, después de haberla recibido, que no se ajusta a lo dispuesto en las presentes directrices.

CONTRIBUCIONES EN ESPECIE

33. La aceptabilidad de las donaciones en especie se examina en el Manual de la OMS, parte VI, sección 3, párrafos 10 a 110. En resumen, se dice en ellos que podrán aceptarse esas contribuciones siempre y cuando puedan utilizarse y toda condición que lleven aparejadas sea coherente con el objetivo y las políticas de la Organización.¹ Sin embargo, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo VI.3.30, deberá consultarse con la Oficina del Asesor Jurídico en el caso de contribuciones en especie provenientes de empresas comerciales.

¹ Manual de la OMS, parte VI, sección 3, párrafo 20.

34. Para determinar la aceptabilidad de donaciones cuantiosas de productos farmacéuticos, se atenderá a los criterios siguientes:

- a) deberá haber sólidas pruebas científicas de la seguridad y eficacia del medicamento donado en relación con la indicación para la que se done. El uso del medicamento para esa indicación deberá haber sido aprobado en el país beneficiario. Preferentemente, el producto deberá figurar ya, para esa indicación, en la lista modelo de medicamentos esenciales de la OMS;
- b) deberán haberse establecido criterios objetivos y justificables para la selección de los países, comunidades o pacientes beneficiarios;
- c) deberá existir un sistema de suministro y deberá haberse estudiado la manera de evitar despilfarros, robos y usos indebidos (incluido el desvío hacia el mercado);
- d) deberá existir un programa de adiestramiento y supervisión para todo el personal que intervenga en la administración eficiente del suministro, el almacenamiento y la distribución en todos los puntos de la red, desde el donante hasta el usuario final;
- e) la donación de medicamentos no deberá realizarse con fines de promoción, sea de la empresa misma o de la demanda de un medicamento cuya oferta no pueda mantenerse cuando se agote el producto donado;
- f) deberá haberse concertado con los países beneficiarios un plan de cesación gradual de la donación;
- g) deberá haberse establecido un sistema de vigilancia de las posibles reacciones adversas con la participación de la empresa donante.

35. Los programas de la OMS deberán consultar con la Oficina del Asesor Jurídico para negociar y redactar un acuerdo apropiado con el donante. Los programas consultarán asimismo a los servicios financieros de la OMS para determinar el valor con que se registrará la donación en la contabilidad de la OMS.

36. Los acuerdos que impliquen el suministro de asesoramiento especializado por una empresa comercial para un proyecto o una actividad de la OMS se someterán siempre, por conducto de la Oficina del Asesor Jurídico, al Comité sobre la Colaboración con el Sector Privado en una fase temprana.

CESIÓN DE PERSONAL

37. La cesión de personal de empresas comerciales a la OMS será aceptable con sujeción a las condiciones siguientes:

- a) el personal cedido no deberá proceder de industrias cuyas actividades estén en conflicto patente con el mandato de la OMS;
- b) no deberá haber conflicto de intereses entre las actividades que la persona cedida se proponga realizar para la OMS y las que realice para su empresa. Habrá que tener especial cuidado cuando se proponga la cesión de personas pertenecientes a empresas relacionadas con la salud. En estos casos, por consiguiente, sólo podrá preverse la cesión en consulta con la Oficina del

Asesor Jurídico, si es necesario sometiendo el asunto al Comité sobre la Colaboración con el Sector Privado;

c) la persona cuya cesión se proponga deberá poseer la competencia técnica, la experiencia y el conocimiento de idiomas necesarios para realizar las tareas propuestas. La competencia técnica y la experiencia aportadas por esa persona servirán para atender necesidades de duración limitada;

d) el mandato de la persona cedida se redactará de forma que esa persona no pueda, durante el periodo de cesión, participar en actividades en las que esté implicada su empresa o que puedan promover los intereses comerciales de ésta. La persona cedida, además, deberá estar claramente informada de sus obligaciones de confidencialidad (tanto durante el periodo de cesión como después de éste). Durante ese periodo, la persona no deberá solicitar ni aceptar instrucciones de ninguna autoridad o entidad exterior a la OMS, incluida, en particular, su propia empresa, ni rendirles cuenta alguna;

e) la persona cedida estará sujeta a las mismas reglas de conducta que los demás miembros del personal de la Organización y sólo rendirá cuentas a la OMS;

f) la cesión deberá efectuarse por un periodo limitado, previamente convenido por acuerdo entre la OMS, la empresa empleadora y la persona cedida;

g) los acuerdos de cesión que se suscriban con empresas comerciales se negociarán en consulta con la Oficina del Asesor Jurídico y con el departamento responsable de los recursos humanos. El contrato de la persona cedida deberá recibir el visto bueno de la Oficina del Asesor Jurídico para asegurarse de que contenga todas las cláusulas de salvaguardia mencionadas *supra* y refleje fielmente los términos del acuerdo de la OMS con la empresa empleadora.

38. La no observancia por la persona cedida de las normas de conducta de la OMS podrá dar lugar a medidas disciplinarias y, en última instancia, a la rescisión del contrato de cesión.

DESARROLLO DE PRODUCTOS

39. La OMS colabora con empresas comerciales en el desarrollo de nuevas tecnologías relacionadas con la salud, ya sea realizando actividades de investigación y desarrollo sobre productos de esas empresas u otorgando licencias a éstas para la explotación de derechos de propiedad intelectual de la OMS. Por regla general, sólo se emprenderán actividades conjuntas de investigación y desarrollo si la OMS y la empresa interesada han firmado un acuerdo en virtud del cual el producto final acabará distribuyéndose ampliamente, inclusive al sector público de los países en desarrollo a un precio preferencial. Si se concierta un acuerdo de esa naturaleza, podrán aceptarse fondos de la empresa comercial para un ensayo organizado por la OMS sobre el producto en cuestión, puesto que los compromisos contractuales suscritos por la empresa en interés público compensarían un eventual conflicto de intereses resultante de la aceptación de la contribución financiera. Estas donaciones deberán distinguirse de las que se acepten para un ensayo organizado por la OMS sobre un producto patentado sin que se haya concertado un acuerdo en el sentido mencionado más arriba.

40. Los acuerdos de investigación y desarrollo en colaboración mencionados deberán redactarse y negociarse siempre en consulta con la Oficina del Asesor Jurídico.

41. Si la OMS ha elaborado especificaciones oficiales para un producto, podrá prestar asesoramiento técnico a los fabricantes para que desarrollen su producto de acuerdo con esas especificaciones, siempre y cuando todas las empresas comerciales notoriamente interesadas en dicho producto sean invitadas a colaborar con la OMS de la misma manera.

RECUPERACIÓN DE COSTOS

42. En los casos en que exista un plan de evaluación de la OMS, para cerciorarse de que determinados productos, procesos o servicios se ajustan a las directrices oficiales de la OMS, la Organización podrá cargar esos servicios a la empresa sobre la base de la recuperación de los costos. Por ejemplo, los fabricantes de plaguicidas pagan por el ensayo de sus productos en el marco del plan de evaluación de plaguicidas de la OMS (WHOPES). Cabe señalar, sin embargo, que los planes de evaluación de la OMS tienen siempre por objeto prestar asesoramiento a los gobiernos y/u organizaciones, como en el caso del UNICEF, para su programa de adquisiciones. La realización de una evaluación no significa que la OMS aprueba el producto o los productos en cuestión.

REUNIONES (véanse también los párrafos 20 y 21, relativos a las donaciones para reuniones de la OMS)

Reuniones copatrocinadas

43. La OMS no podrá copatrocinarse una reunión que celebren empresas comerciales. Sin embargo, podrá copatrocinarse una reunión para la cual los organizadores científicos hayan contratado los servicios de un organizador privado de conferencias para que se encargue de los aspectos logísticos, cuando dicho organizador no contribuya al contenido científico de la reunión.

44. La OMS no podrá copatrocinarse una reunión con una o más empresas relacionadas con la salud. Los otros casos de copatrocinio con empresas comerciales deberán examinarse individualmente y someterse siempre a la Oficina del Asesor Jurídico para determinar si existe un riesgo de conflicto de intereses real o presunto.

Exposiciones con ocasión de reuniones de la OMS

45. No podrán hacerse exposiciones comerciales con ocasión de reuniones de la OMS (sean reuniones de órganos deliberantes o de programas técnicos y ya sea que se celebren en los locales de la OMS o en otro lugar), a fin de evitar cualquier impresión de conflicto de intereses o de influencia en el resultado de la reunión.

Exposiciones con ocasión de reuniones copatrocinadas

46. Las exposiciones comerciales con ocasión de reuniones copatrocinadas por la OMS estarán permitidas, pero deberán tener lugar en un sitio distinto de aquel en que se celebre la reunión. Cabe señalar que la OMS no copatrocina exposiciones comerciales, se celebren éstas en el marco de una reunión copatrocinada o como acontecimiento independiente. Si la participación de la OMS se considera importante (por ejemplo, para que un público determinado se familiarice con ciertos productos y/o servicios), esa participación deberá tener lugar, con sujeción a la aprobación de la Oficina del Asesor Jurídico, por otro medio que no sea el copatrocinio y que no entrañe la utilización del nombre de la OMS en relación con la exposición.

OTRAS FORMAS DE INTERACCIÓN

47. Las propuestas para entablar colaboración con empresas comerciales en asuntos no mencionados en las presentes directrices, como el establecimiento de alianzas con partes múltiples o la fijación de precios de los productos, deberán remitirse al Director General, previa consideración por el Director Ejecutivo o Director Regional interesado y por la Oficina del Asesor Jurídico.

UTILIZACIÓN DEL NOMBRE O DEL EMBLEMA DE LA OMS

48. El nombre y el emblema de la OMS son símbolos reconocidos de integridad y garantía para el público. Ninguna empresa comercial será autorizada a utilizar el nombre o el emblema de la OMS para la promoción, publicidad o comercialización de sus productos o servicios. La utilización del nombre o emblema en cualquier otra circunstancia en que intervengan empresas comerciales o asociaciones profesionales que representen a empresas comerciales deberá ser siempre aprobada por la Oficina del Asesor Jurídico, en particular cuando se trate de utilizar el nombre o emblema conjuntamente con otros nombres o logotipos para indicar un trabajo conjunto o una situación de copropiedad.

ATENCIÓNES SOCIALES

49. Los gastos de recepciones o de actos análogos de la OMS no podrán ser sufragados por empresas comerciales o asociaciones profesionales.

CONTROL

50. La OMS deberá ejercer el pleno control sobre la actividad con la que se relacione una contribución en efectivo, en especie o en personal, inclusive sobre cualquier informe acerca de dicha actividad, su contenido, y la decisión de publicarlo o difundirlo de la forma que fuere (electrónica, por ejemplo), y en qué momento.

SEGUIMIENTO DE LA APLICACIÓN

51. La aplicación y las repercusiones de las presentes directrices se someterán a revisión periódica.

APÉNDICE

PROCEDIMIENTOS DE APLICACIÓN

1. El establecimiento de contactos entre una empresa comercial y la OMS podrá decidirse por iniciativa de una u otra de las partes. Cuando establezca un primer contacto con una empresa comercial, el programa interesado deberá consultar las directrices para decidir si el acuerdo propuesto es o no aceptable. El departamento responsable de la movilización de recursos podrá ayudar a evaluar la empresa comercial, lo que servirá de punto de partida para nuevos exámenes. El Director Regional o Director Ejecutivo interesado deberá ser consultado en esta fase.
2. El objetivo de salud pública al que tienda la colaboración propuesta deberá precisarse con claridad.
3. En caso de duda en cuanto a la aceptabilidad de un acuerdo en virtud de las presentes directrices, o a si las directrices exigen que se remitan cuestiones a la Oficina del Asesor Jurídico, se consultará con esta Oficina por conducto del Director Regional o Director Ejecutivo interesado.
4. La Oficina del Asesor Jurídico examinará la propuesta y, si estima que no hay conflicto de intereses, autorizará el proyecto de acuerdo.
5. Si, en opinión de la Oficina del Asesor Jurídico, hay dudas acerca de la aceptabilidad de la interacción a tenor de las presentes directrices, la Oficina, en consulta con el programa interesado, someterá el proyecto de acuerdo al Comité sobre la Colaboración con el Sector Privado.
6. Cuando una propuesta sea manifiestamente inaceptable, se invitará al programa interesado a colaborar con la Oficina del Asesor Jurídico para determinar si es posible llegar a un acuerdo aceptable.
7. El Comité sobre la Colaboración con el Sector Privado se reunirá normalmente una vez al mes para examinar las propuestas. En caso de urgencia se enviará copia de la propuesta a los miembros del Comité para una decisión rápida o, en casos excepcionales, se convocará una reunión especial. Si ello no fuera posible, el Presidente del Comité podrá tomar una decisión basándose en la jurisprudencia del Comité. Si se estima conveniente, el programa interesado podrá presentar información suplementaria sobre su propuesta en la reunión del Comité sobre la Colaboración con el Sector Privado.
8. El Comité sobre la Colaboración con el Sector Privado dejará constancia de sus decisiones, con la correspondiente motivación. Si no se logra un consenso, se harán constar las diferentes posturas. Todas las decisiones del Comité se someterán a la aprobación del Director General. Cuando proceda (por ejemplo, cuando se produzca un cambio de política o un caso sin precedentes), las presentes directrices se actualizarán.
9. La tramitación de un caso ordinario, con remisión de la cuestión al Comité sobre la Colaboración con el Sector Privado, llevará normalmente cuatro semanas.

= = =