



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

CÓDIGO DE ÉTICA E DE BOAS PRÁTICAS

Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica

2021

1. ABERTURA – CARTA DO PRESIDENTE

2. APRESENTAÇÃO

As Sociedades Médicas de Especialidade são de fundamental importância para o desenvolvimento das especialidades e dos profissionais de saúde respectivamente envolvidos com elas, beneficiando conseqüentemente toda a cadeia de saúde, pacientes e a sociedade em geral. Através de suas atividades educacionais, Sociedades auxiliam na tradução do progresso técnico e científico em cuidados médicos mais eficazes aos pacientes e à população em geral. Essas ações se dão através do desenvolvimento e apoio à prática de assistência médica pelos seus membros, e da organização de fóruns para educação continuada, com a apresentação de novas habilidades e constante atualização dos achados científicos referentes a cada especialidade.

As Sociedades Médicas representam vozes de autoridade no mundo da Ciência e da Medicina. Os valores de nossas entidades são fundamentais para a realização de nossas respectivas missões. Há uma relação de confiança entre todos os envolvidos na cadeia de saúde com as nossas Sociedades, no sentido de minimizar conflitos de interesses reais e implícitos à atividade de cada especialidade. As interações das Sociedades Médicas com terceiros devem necessariamente atender a padrões estritamente éticos.

Especificamente com relação à nossa Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica, entidades com fins lucrativos que desenvolvem, produzem, comercializam ou distribuem equipamentos usados para auxiliar no diagnóstico e na monitorização neurofisiológica, são referidas neste Código como “Empresas de Equipamentos Médico-Hospitalares” (que incluem indústrias farmacêuticas, clínicas, e instituições médicas). Essas empresas também participam do esforço para ajudar, em última análise, os pacientes a viverem mais e com uma vida mais saudável, investindo recursos para trazer novas tecnologias para o paciente, ao mesmo tempo em que maximizam seu valor de mercado para os acionistas.

As interações das Sociedades com as empresas de equipamentos médico-hospitalares são múltiplas, bem como com o Governo e outras partes interessadas da Saúde. Em todas essas interações, a Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica (SBNC) está empenhada em atuar com integridade e transparência. Adotamos este Código de Ética e de Boas Práticas para reforçar nossos princípios fundamentais, ajudando a manter nossa independência real e percebida, e garantindo que as interações da Sociedade sejam para o benefício dos membros, dentro da missão da SBNC.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

Este Código tem por objetivo implementar boas práticas de governança e orientar o desenvolvimento de políticas e procedimentos que salvaguem a independência dos programas, políticas e posições, em defesa da nossa Sociedade.

3. A SBNC

A Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica (SBNC) é a entidade nacional que representa os neurofisiologistas clínicos. Atualmente, conta com mais de 900 membros, eméritos, titulares e efetivos.

Fundada em 1966, atua em múltiplas frentes, como incentivo à formação e à pesquisa, educação continuada, defesa profissional, além de diversas esferas institucionais para contribuir na construção de políticas públicas mais efetivas e que permitam maior acesso dos pacientes ao diagnóstico e monitorização neurofisiológica.

Em 1975, após vários anos de intenso trabalho de negociação, a Sociedade foi aceita e incorporada à *International Federation of Clinical Neurophysiology*, passando a ter um lugar em seu conselho. A SBNC está diretamente filiada à Associação Médica Brasileira, entidade junto a qual regula os processos de avaliação e certificação na especialidade, além de promover ações específicas de valorização dos especialistas em Neurofisiologia Clínica.

Diante da importância crescente da especialidade, a SBNC aprimora-se constantemente como agente reflexivo, propositivo, colaborativo e realizador, visando contribuir para o fortalecimento da Neurofisiologia no Brasil e no mundo. Todas as ações, atividades e programas da SBNC devem estar em completa consonância com sua missão, sua visão e seus valores.

3.1. Missão

- a) Congregar médicos especialistas, técnicos e outros profissionais com interesse na área de Neurofisiologia Clínica no Brasil;
- b) Defender os direitos ético-profissionais de seus associados;
- c) Incentivar e promover a pesquisa e o ensino da Neurofisiologia Clínica.

3.2. Visão

Ser reconhecida como uma sociedade pioneira e efetiva na promoção e no progresso da Neurofisiologia Clínica no Brasil.

3.3. Valores

- a) Ética e integridade;



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

- b) Liderança, excelência e promoção da inovação em Neurofisiologia Clínica;
- c) Respeito às pessoas e foco na comunidade médica e nos pacientes.

3.4. Capítulos Regionais

A SBNC conta com sete capítulos regionais. Os capítulos regionais têm como objetivos:

- a) Ser um braço da SBNC Nacional, seguindo o mesmo regimento, e expandindo a abrangência e representatividade regional;
- b) Contribuir para o crescimento da especialidade regionalmente;
- c) Incentivar a interação dos especialistas multidisciplinarmente na região;
- d) Colaborar com ações sociais locais na área da neurofisiologia clínica.

Todos os capítulos regionais devem estar em consonância com a SBNC Nacional, bem como devem cumprir as diretrizes contidas neste Código de Ética e de Boas Práticas.

3.5. Sustentabilidade econômica

É política e prática da SBNC realizar atividades de captação de recursos, em conformidade com a missão e o *status* de isenção de impostos da Sociedade, seguindo estritamente o que o Estatuto vigente da instituição permite que seja realizado.

A SBNC deriva seus fundos em particular de valores líquidos representados por:

- a) anuidades dos associados;
- b) doações;
- c) legados;
- d) auxílios;
- e) subvenções;
- f) contribuições;
- g) quotas de admissão de associados;
- h) resultados líquidos provenientes de aplicações financeiras;
- i) recursos provenientes do convênio com a Associação Médica Brasileira para a concessão do certificado de área de atuação;
- j) concursos de habilitação;
- k) taxas de credenciamento de serviços e de outras fontes;
- l) recursos oriundos de resultados positivos de Cursos, Congressos e Jornadas.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

Para assegurar que a Sociedade funcione de maneira consistente com os objetivos de caridade, e não se envolva em atividades que possam colocar em risco sua situação de isenção de impostos, revisões periódicas devem ser conduzidas.

As revisões periódicas incluem, no mínimo, uma análise sobre parcerias e acordos com organizações, que visa avaliar a conformidade com as políticas escritas da Sociedade. As revisões são devidamente registradas e refletem investimentos ou pagamentos razoáveis para bens e serviços, outras finalidades de caridade e não permitem resultar em benefício privado inadmissível. Ao conduzir as revisões periódicas, a Sociedade poderá, mas não necessariamente, usar auditores externos. Se peritos externos forem usados, o uso deles não isentará a Diretoria da Sociedade de sua responsabilidade de assegurar que revisões periódicas sejam conduzidas.

4. PADRÕES DE CONDOTA DOS EXECUTIVOS DA SBNC

Entende-se por executivos da SBNC todos aqueles que atuarem de alguma maneira em nome da entidade, seja da SBNC nacional ou de suas filiadas regionais, e portanto, fazem parte dessa categoria a Diretoria Nacional da SBNC, Diretoria dos Capítulos Regionais da SBNC, funcionários da SBNC e membros de comissões e/ou nomeados a representantes da SBNC para qualquer finalidade.

Estima-se que os executivos da SBNC atuem visando o melhor interesse da organização. É fundamental que a SBNC seja uma organização independente e imparcial. Por vezes, contudo, o conhecimento e a posição de um indivíduo na SBNC podem gerar potenciais conflitos de interesse. Tais conflitos de interesse podem ocorrer em um nível organizacional, e em nível pessoal ou institucional. A fim de minimizar o surgimento e impacto de potenciais conflitos de interesse, espera-se que:

4.1. Cada executivo exercerá as suas funções, e deverá cumprir com suas obrigações:

- a) De boa-fé;
- b) Com o cuidado que uma pessoa ordinariamente prudente, em uma posição similar, as exerceria, sob circunstâncias similares; e
- c) Com o que é do interesse da uma corporação sem fins lucrativos.

4.2. Ao exercer funções, um executivo da SBNC tem o direito de confiar em informações, opiniões, relatórios ou declarações, incluindo declarações financeiras e outros dados financeiros desde que apresentados por:

- a) Um ou mais funcionários ou empregados da corporação sem fins lucrativos que sejam competentes nos assuntos apresentados;
- b) Consultor jurídico, contador público ou outra pessoa com relação às questões que o executivo ou o funcionário acredite que estejam dentro da competência profissional ou especializada dessa pessoa;

4.3. Um executivo não é responsável pela corporação sem fins lucrativos ou seus membros por qualquer ação tomada, se, em conexão com tal ação ou omissão, foram executadas as funções do cargo em conformidade com esse Código.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

4.4. Cada executivo deverá assinar uma declaração sobre a adoção desta política de conflito de interesses ou, se posteriormente, sua nomeação para tal cargo. A declaração deve afirmar que ele ou ela:

- a) Recebeu uma cópia deste Código de Ética e de Boas Práticas;
- b) Leu e compreende o documento;
- c) Concordou em cumprir todas as diretrizes nele descritas; e
- d) Entende que a Sociedade é sem fins lucrativos e, a fim de manter sua isenção de impostos federais, deve se envolver principalmente em atividades que realizem uma ou mais de suas finalidades de isenção fiscal.
- e) Entende que sua conduta está sujeita aos padrões gerais de conduta para os executivos de corporações sem fins lucrativos, de acordo com a legislação aplicável, que inclui, sem limitação, a disposição estatutária dessa entidade.

4.5. O executivo da SBNC reconhece que terá acesso a informações confidenciais e proprietárias, relacionadas aos negócios, operações e condição financeira da Sociedade, relações comerciais e/ou outras atividades.

4.6. Entende que manter a confidencialidade das informações, consideradas confidenciais, é vital para as discussões livres e francas necessárias para administrar com eficácia as operações da Sociedade.

4.7. Concorda em respeitar e manter a confidencialidade de todas as informações restritas à Sociedade, se tais informações são geradas e/ou recebidas como parte de discussões, deliberações, reuniões, registros ou relatórios escritos ou comunicações eletrônicas relacionadas à sua participação como executivo. Concorda em abster-se de divulgações voluntárias de qualquer informação confidencial da Sociedade, exceto para pessoas expressamente autorizadas a recebê-la para os fins necessários para conduzir os negócios ou atividades da Sociedade, por meio do presidente da Sociedade.

4.8. Além disso, a participação como executivo da Sociedade depende da crença de que a confidencialidade dessas atividades será igualmente preservada por todos os outros envolvidos.

4.9. Entende que a Sociedade tem o direito de empreender qualquer ação que julgue apropriada, sob as circunstâncias, para manter a confidencialidade dos assuntos aqui tratados, incluindo qualquer ação necessária devido a qualquer violação ou ameaça de quebra deste Contrato de Confidencialidade.

5. CONFLITOS DE INTERESSE

5.1. Sobre o Reconhecimento de um Conflito de Interesse

Se um executivo tiver um “potencial conflito de interesse”, com relação a um assunto da SBNC, o Presidente da Sociedade, seus Diretores ou o Conselho de Ética determinarão se esse realmente constitui um conflito de interesse de acordo com o Código de Ética e de Boas Práticas.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

Um “potencial conflito de interesse” inclui:

5.1.1. Interesses financeiros: participação financeira significa qualquer um dos seguintes interesses ou acordos, diretos ou indiretos (por meio de negócios, investimentos ou família):

- a) Uma propriedade ou interesse de investimento em qualquer entidade com a qual a Sociedade tenha uma transação ou acordo;
- b) Um acordo de compensação com a Sociedade ou com qualquer entidade ou indivíduo com o qual a Sociedade tenha uma transação ou acordo; ou
- c) Uma posse potencial ou interesse de investimento ou acordo de compensação com qualquer entidade ou indivíduo com o qual a Sociedade está negociando uma transação ou acordo.

Compensação inclui remuneração direta e indireta, bem como presentes ou favores que não são insubstanciais.

5.1.2. Outros potenciais conflitos de interesse: qualquer ação ou posição ou interesse que possa ser considerado contrário aos princípios da Sociedade. Exemplos incluem, mas não se limitam, a aceitação de dinheiro (i) em conexão com consultoria, ou (ii) de uma empresa de equipamentos médico-hospitalares.

a) Os executivos da Sociedade devem listar todos os contratos, nomeações e relações de trabalho que podem resultar em um “potencial conflito de interesse” em relação à sua função. Esta listagem será atualizada anualmente ou conforme necessário para manter uma contabilidade precisa de possíveis conflitos.

b) Se surgir algum problema em relação a um “potencial conflito de interesse”, é obrigatória a comunicação deste à Comissão de Ética assim que for razoavelmente possível.

c) A SBNC reconhece que conflitos de interesse podem ocasionalmente surgir e que nem a eliminação nem o cancelamento de todas as transações que envolvam um conflito de interesse, serviriam necessariamente aos melhores interesses da Sociedade. Não obstante, incentiva-se que cada executivo evite conflitos de interesses não revelados e que não influencie a ação da Sociedade em um assunto no qual o executivo esteja financeiramente interessado ou em conflito. Portanto, é política da Sociedade evitar a participação de qualquer executivo na consideração da Sociedade sobre um assunto que represente um conflito de interesse para aquele que estiver envolvido.

d) O objetivo da política de conflito de interesses é proteger a Sociedade quando a mesma estiver planejando entrar em uma transação ou acordo. Cabe, ainda, a instituição, direta ou indiretamente, discutir um assunto que possa beneficiar o interesse privado de um de seus executivos. Esta política destina-se a complementar, mas não substituir, quaisquer disposições dos Estatutos ou Regimentos da Sociedade ou quaisquer leis estaduais e federais aplicáveis que regem conflitos de interesses aplicáveis a organizações sem fins lucrativos e de caridade.

e) Embora um Interesse Financeiro que envolva o potencial de benefício significativo, direto ou indireto, para executivo seja considerado um Conflito de Interesse, um Potencial de Conflito de Interesse não é necessariamente um conflito de interesse. Uma pessoa que tenha um Potencial Conflito de Interesse terá um conflito de interesse somente se a Comissão de Ética decidir, sob seção desta política, que existe um conflito de interesse.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

5.1.3. Ajuda de custo com passagens aéreas e estadias restritos aos dias de Congresso/palestra não configura conflito de interesse.

5.1.4. Durante a gestão de 2 anos nenhum membro pode receber dinheiro referente a assuntos relacionados à sua atividade profissional e linhas de pesquisa acadêmica.

5.2. Procedimentos para tratar do conflito de interesses

Para assegurar a mais alta integridade e, portanto, a confiança pública nas atividades da Sociedade, os regulamentos e políticas da SBNC exigem que todos os executivos divulguem quaisquer circunstâncias que possam gerar um potencial conflito de interesses (ou seja, qualquer interesse que pode afetar, ou que se perceba que afeta a objetividade e independência do executivo).

Todo potencial ou conflito de interesse confirmado deve ser levado pela Diretoria ou pelo Presidente da Sociedade para ampla discussão e votação na reunião de Diretoria. Depois de ter sido confirmado que existe um conflito de interesse, esse deverá ser descrito na pauta da reunião e a Diretoria da Sociedade deverá cumprir os seguintes procedimentos:

5.2.1. O Presidente da Sociedade deve, se apropriado, nomear uma pessoa ou comitê desinteressado para investigar alternativas à transação ou acordo proposto.

5.2.2. Após o exercício da devida diligência, a Comissão de Ética em uma reunião deverá:

a) Na medida em que um conflito de interesse envolva um Interesse Financeiro, a Comissão de Ética determinará se a Sociedade pode obter com razoável esforço uma transação ou acordo mais vantajoso de uma pessoa ou entidade que não daria origem a um conflito de interesse. Se uma transação ou acordo mais vantajoso não for razoavelmente possível sob circunstâncias que não produziram um conflito de interesse, a Comissão de Ética determinará, por maioria de votos dos diretores desinteressados, se a transação ou acordo é do melhor interesse da Sociedade, para o benefício da Sociedade, e se é justo e razoável. Em conformidade com a deliberação acima, a Comissão de Ética deve tomar uma decisão sobre a transação ou acordo.

b) Na medida em que um conflito de interesse seja resultado de uma ação ou posição ou interesse de uma Pessoa Interessada, que seja considerado contrário aos princípios da Sociedade, a Comissão de Ética determinará, por maioria de votos dos membros da Diretoria da Sociedade, se a Sociedade deve limitar ou proibir a participação de tal Pessoa Interessada nas discussões e/ou votação. Ao conduzir tal discussão e votação, a Comissão de Ética deve considerar se tal conflito de interesse é intrinsecamente contraditório com o propósito da Sociedade, como exemplo a aceitação do financiamento do tabaco e indústrias relacionadas por uma Pessoa Interessada.

(i) Se a Comissão de Ética tiver motivos razoáveis para acreditar que uma Pessoa Interessada não divulgou um Potencial Conflito de Interesse, deverá informar tal Pessoa Interessada sobre a base de tal crença e dar à Pessoa Interessada uma oportunidade de explicar a alegada falha na divulgação, em reunião da Diretoria.

(ii) Se a Comissão de Ética determinar que a Pessoa Interessada não divulgou um Potencial Conflito de Interesse, após ouvir a resposta da Pessoa Interessada e realizar uma investigação adicional conforme as circunstâncias o permitirem, ela deverá tomar as medidas corretivas e disciplinares apropriadas.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

A ata da reunião da Comissão de Ética na qual um Potencial Conflito de Interesse foi divulgado deverá conter:

a) Os nomes das pessoas que divulgaram ou de outra forma foram identificados como tendo um potencial conflito de interesse, a natureza do potencial conflito de interesses, qualquer ação tomada para determinar se um conflito de interesses estava presente e a decisão da Comissão de Ética.

b) Os nomes das pessoas que estavam presentes para discussões e votos relacionados a tal transação ou acordo, o conteúdo da discussão, quaisquer alternativas propostas para a transação ou acordo proposto e registros de quaisquer votos tomados em conexão com o processo.

c) Conflitos de Interesse devem ser divulgados pela Comissão de Ética e serão divulgados aos membros adimplentes da Sociedade.

d) A Sociedade pode gerenciar conflitos de interesse de várias maneiras. Mecanismos adicionais de gerenciamento de conflitos de interesse, como recusa, revisão por pares e auditorias podem ser apropriados. A Sociedade selecionará mecanismos de gestão de conflitos de interesse que sejam apropriados para a atividade e o tipo de relacionamento em consideração.

e) A SBNC avaliará as reclamações recebidas de não associados.

f) A Diretoria da SBNC terá total independência no exercício de sua prerrogativa de zelar pelo fiel cumprimento dos preceitos deste Código de Ética e Conduta por parte dos executivos, fornecedores e empresas patrocinadoras.

g) A Diretoria da SBNC implementará ações de educação voltadas para a promoção de uma cultura de boa conduta no relacionamento da SBNC com instituições, órgãos, associações e empresas da área da Saúde.

h) O Presidente da SBNC e sua Diretoria aplicarão as sanções correspondentes ao caso concreto de acordo com o Estatuto e o Regimento Interno.

A SBNC também está apta a avaliar Conflitos de Interesse Não Financeiros, sendo os principais:

a) Papéis de liderança sênior em outras sociedades médicas, grupos de pesquisa, fundações, e/ou grupos políticos.

b) Envolvimento ou função consultiva com, ou filiação a, médico, farmacêutico, ciências da saúde, política de saúde/comunicação e atividades semelhantes organizações/fundações - ou função de Investigador Principal não remunerado em estudo clínico ou projetos científicos patrocinados.

c) Filiação a grupos políticos ou outras associações ativas no campo da neurofisiologia clínica.

d) Papel de liderança não remunerado em outras empresas.

A Diretoria da SBNC deve avaliar potenciais riscos à integridade da SBNC e votar, sob presença em Ata, a solução da questão. É responsabilidade da Diretoria também, delimitar áreas sensíveis de risco. Para tanto, é cabível o monitoramento contínuo e uma excelente gestão de contratos por parte do setor jurídico da entidade.

6. PRINCÍPIOS DE INTERAÇÕES



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

Qualquer executivo da SBNC deve fazer valer os princípios para interação com membros associados e não associados, quer sejam eles agentes governamentais, empresas farmacêuticas ou outras partes interessadas.

Na SBNC, conduzimos nossos negócios de forma justa, confiando nos méritos de nossos serviços e funcionários. Não é aceitável, e pode ser ilegal, aceitar presentes e convites irracionais, que contrariem o bom senso, ou em troca de serviços e favores. Além disso, não devemos tentar influenciar uma pessoa para tomar uma decisão a favor da SBNC, oferecendo um pagamento, um presente incomum ou qualquer outro benefício.

Quaisquer tentativas do suborno devem ser informadas.

6.1. Independência

A Sociedade deve comprometer-se com a independência de suas ações, desenvolvendo e adotando políticas e procedimentos que promovam a independência. Nesse sentido, suas atividades educacionais, programas científicos, produtos, serviços e posições de defesa devem ser livres de da influência externa. Para tanto, é importante ressaltar que:

a) Se a Sociedade colabora com uma empresa em um projeto ou utiliza um produto ou serviço da empresa, haverá uma relação comercial entre a sociedade e a empresa. A Sociedade aplicará seu julgamento independente ao acordo e não permitirá que a Empresa controle o conteúdo ou as decisões do seu projeto.

b) A Sociedade aplicará seus esforços para buscar subsídios educacionais, patrocínios empresariais, contribuições de caridade, subsídios de pesquisa e outros apoios para seus Programas e decisões programáticas. O passo inicial no desenvolvimento dos programas é a avaliação independente de sua pertinência pela própria Sociedade. Após essa avaliação, quando a Sociedade determina que um programa é necessário, é permitido avaliar a disponibilidade de fundos.

c) A Diretoria da Sociedade coordenará as interações da Sociedade com as empresas patrocinadoras.

d) A Diretoria da Sociedade pode atribuir a responsabilidade de monitorar e orientar as interações no nível da Sociedade com empresas por um Conselho de Ética já existente ou criar um novo grupo para esse fim, de acordo com a política do Presidente e Estatuto.

e) Editor(es)-chefe de revistas da Sociedade devem apresentar suas relações financeiras diretas com empresas durante seu período de serviço e a Diretoria determinará sua viabilidade para o cargo em questão, mesmo que não seja remunerado.

f) A sociedade se valerá de acordos e contratos por escrito com empresas para obtenção de subsídios educacionais, patrocínios empresariais, contribuições de caridade, transações comerciais e a auxílio à pesquisa.

Observação: boas práticas de negócios exigem que os fundos aceitos pela Sociedade sejam associados a contratos escritos que especificam para que servem os fundos, o valor concedido e os papéis separados da Empresa e da Sociedade. Tais acordos mostram que uma transação de acordo mútuo que estabelece parâmetros claros para o uso de fundos e afirma a independência da Sociedade.

6.2. Transparência



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

a) A Sociedade disponibilizará suas políticas e/ou formulários de conflito de interesses a seus membros e ao público.

A transparência é um elemento chave na promoção da confiança na independência da Sociedade. A sociedade deve tornar as formas e políticas de divulgação adotadas no âmbito do deste Código à disposição do público. A sociedade pode optar por disponibilizar publicamente os procedimentos internos de gerenciamento de conflitos de interesse.

b) A sociedade divulgará o apoio de Empresas para seus programas e ações disponibilizando essas informações a seus membros e ao público.

A Sociedade desenvolverá um modelo consistente de divulgação do apoio recebido de uma Empresa. Geralmente, os campos de divulgação devem incluir o nome da Empresa, a categoria de suporte (por exemplo, subsídio educacional, patrocínio corporativo, contribuição de caridade), o período de tempo do suporte e o valor em R\$ ou moeda recebida, apenas para auditoria interna e/ou externa, membros da Diretoria e executivos pertinentes.

As ações que envolvam a realização de doações ou a contratação da prestação de serviços especializados, avaliação, pesquisas ou estudos deverão ser sempre sustentadas por demandas legítimas, identificáveis e altamente justificáveis, sendo sempre suportadas por contrato escrito e assinado entre as partes.

7. RELACIONAMENTOS

7.1 Com associados

Nosso relacionamento com os associados é pautado em ética e normas legais vigentes, como as Normativas da Associação Médica Brasileira (AMB); as Resoluções do Conselho Federal de Medicina (CFM); o Código de Ética Médica (CFM).

a) Não há vínculo empregatício entre os associados SBNC e a entidade. Portanto, não há honorários por conferências, artigos científicos ou participação em eventos;

b) A SBNC pode utilizar Consultoria ou participação em Equipes de Aconselhamento (*Advisory Boards*) de seus associados, como parceria, sem remuneração.

c) Em relação às atividades e dados de Pesquisa Clínica não relacionados à SBNC, a conduta e relatório de experimentos clínicos estão, geralmente, fora do escopo da jurisdição da SBNC, exceto experimentos patrocinados ou conduzidos pela SBNC.

d) A SBNC considera que certas práticas são incompatíveis com os padrões éticos em pesquisa clínica e devem ser vedadas. Estas incluem:

- i. Pagamento de honorários para divulgação, promoção ou acréscimo a um experimento;
- ii. Bônus por se atingir metas;
- iii. Pagamentos contingenciando a resultados de uma pesquisa em particular;
- iv. Contratos de pesquisa nos quais o patrocinador tenha a habilidade de anular a

decisão do investigador principal ou do comitê executivo de publicar ou apresentar os resultados do experimento.

7.1.1) Política De Privacidade Do Associado



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

Nenhum dado ou informação de membros da SBNC será compartilhado, a não ser que o associado tenha permitido através do cadastramento do site da SBNC que suas informações fossem compartilhadas ou com outros membros ou com a sociedade civil.

A SBNC está comprometida em respeitar a privacidade de seus membros. Levamos a privacidade, a segurança e a conformidade com as leis de proteção de dados e privacidade a sério.

A SBNC não fornece, vende ou compartilha os dados fornecidos pelo associado. Divulgação de eventos de interesse da Sociedade será feita pela própria Sociedade e não serão distribuídos a terceiros.

7.2. Com parceiros comerciais e fornecedores

Os nossos parceiros comerciais têm um interesse a longo prazo no relacionamento comercial com a SBNC. Nós respeitamos isso e trabalhamos para criar uma situação de benefício mútuo.

Esperamos que todos os executivos da SBNC sigam os procedimentos de aquisição relevantes e de fornecedores de excelência, estabelecendo processos para a seleção, avaliação, aprovação e reavaliação dos fornecedores.

7.3. Com associações de pacientes ou diretamente com pacientes

a) A Sociedade poderá estabelecer relações e desenvolver projetos em parceria com associações de pacientes e outras organizações semelhantes, desde que legalmente constituídas, que visem a capacitação técnica, a conscientização da população sobre questões relacionadas à saúde e/ou a disseminação de informações adequadas sobre tratamento, prevenção e diagnóstico de doenças neurológicas e áreas afins.

b) Em suas interações com as associações de pacientes e outras organizações semelhantes, o relacionamento se dará de forma ética, clara e transparente, com objetivos legítimos e em conformidade com as demais regras previstas neste Código de Ética e Conduta.

c) A Sociedade poderá se eximir de colaborar com associações de pacientes que não tiverem missão e valores em consonância com a Sociedade ou não respeitarem os prazos para que a mesma solicitar para projetos realizados em conjunto.

d) A SBNC não tem foco direto em pacientes, mas se coloca à disposição para, quando solicitada, oferecer informações técnicas e científicas acerca de sua área de atuação, de acordo com a legislação vigente. A SBNC irá sempre recusar solicitações de associações de pacientes e seus membros, ou mesmo pacientes individuais para aconselhamento em questões médicas.

e) O apoio às associações de pacientes deve ter uma proposta legítima, preservando a independência da Sociedade e devendo estar sempre respaldado por um contrato escrito, independentemente do projeto;

f) Todo apoio a projeto e/ou solicitação de informações técnicas por parte de associações de pacientes, será avaliado pela Diretoria e/ou Presidente.

g) A SBNC se exime de contato direto com pacientes, indicando para tal, entidades especializadas.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

h) A SBNC tem como pilar de comunicação informar o público geral sobre cuidados com a saúde: prevenção, hábitos saudáveis e de saúde por meio de quaisquer meios de comunicação. A SBNC também realiza ações com a mesma finalidade de informação.

7.4. Com autoridades governamentais

A SBNC se compromete com toda a sociedade a fornecer informações de fontes fidedignas de cunho técnico-científico para todos os poderes contribuindo para as melhores decisões legislativas, judiciais e executivas.

É vedado aos executivos da SBNC:

- 1) Presentear agentes públicos ou representantes de instituições, órgãos, autarquias, fundações e empresas públicas na área da Saúde, independentemente do propósito;
- 2) Ofertar, promessa ou doação de qualquer soma em dinheiro ou item de valor a agentes públicos com o propósito de induzir que o beneficiário realize ou deixe de realizar qualquer ação, violando assim as boas normas de governança;
- 3) Acordar com agente público práticas que possam a eles ser atribuídas, que resultem:
 - (a) na divulgação ou uso de informação privilegiada, em proveito próprio ou de terceiros, obtida em razão das atividades exercidas;
 - (b) no exercício de atividade que implique na prestação de serviços ou manutenção de relação de negócio sempre que houver interesse da SBNC;
 - (c) no exercício das atividades de consultor, assessor ou intermediário de interesses da SBNC nos órgãos ou entidades da administração pública direta ou indireta de qualquer dos Poderes da União.
 - (d) na prática de ato em benefício de interesse de pessoa jurídica de que participe o seu cônjuge, companheiro(a), avós, pais, filhos e irmãos, sobrinhos(as), tios(as) e primos(as) em 1o grau, que possa ser por ele beneficiada ou influir em seus atos de gestão.

7.5. Com Empresas Farmacêuticas

O presente Código apela à divulgação e gestão de relações financeiras com Empresas e não cria uma possível presunção de improbidade na existência dessas relações. A SBNC reconhece que relações financeiras, eventualmente, poderão originar conflitos de interesse que não são capazes de ser solucionados de forma eficaz em todos os contextos. Em alguns contextos e circunstâncias, tais conflitos poderão ser incompatíveis com a independência real ou implícita. Dessa forma, certas restrições às relações dessa natureza mantidas pelos executivos da SBNC são definidas neste Código.

a) Fica vedado a SBNC oferecer produtos comerciais específicos para empresas patrocinadoras que não sejam amplamente divulgados para todos os interessados ou concorrentes. Porém, a SBNC fica livre para permitir a Empresas patrocinadoras que sugiram formatos de patrocínio que corroborem com os preceitos desse presente código. Assim, diferentes patrocinadores poderão sugerir diferentes projetos e caberá à Diretoria da SBNC avaliar, selecionar e julgar projetos que sejam de seu interesse.

b) As Empresas de equipamentos médico-hospitalares, ao submeterem um documento para a apreciação da SBNC, compreendem que essa terá total autonomia técnica e científica para modificar o documento como entender.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

c) Todo o documento elaborado e/ou avaliado pela SBNC deverá seguir as Normas de Transparência SBNC. A SBNC cobrará valor relacionado às taxas de gestão e organização de projetos patrocinados até 20% do seu valor total.

d) Sem prejuízo do disposto no presente Código de Ética e Conduta, aplicar-se-ão às empresas, nas atividades de interação com executivos da SBNC, as leis, decretos, portarias, resoluções e normas emanadas de autoridades competentes, prevalecendo sempre a norma mais restritiva, sendo o seu descumprimento avaliado como transgressão à proteção da saúde. As empresas de equipamentos médico-hospitalares e aderentes, vinculadas ao Código de Conduta da INTERFARMA no Brasil, estão obrigadas também a cumprir a legislação sanitária e as leis de defesa da concorrência e anticorrupção.

e) Ao estabelecer relações com empresas dessa natureza a SBNC acatará, em suas negociações com empresas aderentes ao Código de Conduta da Interfarma, as restrições impostas também por tal entidade.

7.6. Disposições comerciais para patrocínios em Congressos SBNC

a) A empresa patrocinadora compreende e concorda em cumprir com o presente código ao firmar patrocínio de qualquer natureza com a SBNC. A sociedade adotará políticas por escrito que regem a natureza das exposições e a conduta dos expositores, inclusive exigindo que os expositores cumpram as leis, regulamentos e orientações aplicáveis, para cada evento.

Observação: As políticas da sociedade podem impor limites à exposição e à conduta do expositor (por exemplo, decoração, tamanho e atividades do estande) para garantir que o tom do salão de exposição seja de natureza profissional. As políticas devem ser fornecidas aos expositores e disponibilizadas a outras pessoas mediante solicitação. Abaixo, listamos algumas orientações:

b) A Sociedade só permitirá brindes de expositores que sejam educacionais e/ou modestos em valor.

Observação: A exigência de que os brindes da Empresa patrocinadora sejam educacionais (para médicos ou profissionais de saúde) e modestos em valor tem origem nos padrões de interações éticas definidos por órgãos internacionais como AMA, PhRMA e AdvaMed. Essa abordagem permite à Sociedade colocar todos os expositores das Empresas patrocinadoras em um campo de jogo equilibrado.

c) Os executivos da Sociedade não podem participar como líderes ou apresentadores em eventos promocionais/de marketing de Empresas patrocinadoras realizados no espaço da exposição.

Observação: A participação dos executivos da Sociedade em eventos promocionais ou de marketing das empresas patrocinadoras tem o potencial de criar a percepção de que a Sociedade endossa uma determinada empresa ou produto. Para evitar essa percepção, a Sociedade proíbe seus executivos de participar como líderes ou apresentadores, e pode considerar estender essa restrição a todo o Conselho de Diretores.

Os Princípios não se aplicam a expositores sem fins lucrativos ou a expositores fora do setor de saúde. No entanto, a Sociedade pode aplicar esses requisitos de forma mais ampla, a seu critério individual. A Sociedade fará esforços razoáveis para colocar os estandes de exposição fora do caminho obrigatório dos participantes para as sessões do Congresso da Sociedade.

7.7. Disposições comerciais para patrocínios Educacionais



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

a) Ao fornecer os Projetos de Educação Médica Continuada da Sociedade em Book Comercial, a mesma irá adotar políticas e procedimentos destinados a identificar e administrar conflitos de interesses em programas a serem apoiados pelas Empresas de equipamentos médico-hospitalares.

Observação: As sociedades devem adotar políticas e procedimentos para gerenciar os relacionamentos de indivíduos que planejam, executam ou contribuem para o conteúdo das atividades da Sociedade. A adoção e aplicação rigorosa dessas políticas impede a influência das Empresas farmacêuticas sobre o conteúdo do programa da Sociedade.

b) Ao fornecer o Book Comercial de um Programa da Sociedade, a SBNC não buscará suporte da patrocinadora para tópicos específicos do produto.

Observação: Quando o objetivo de uma sessão educacional demonstrar ou treinar os participantes no uso seguro e eficaz de um determinado medicamento, dispositivo, serviço ou terapia, a Sociedade pode aceitar o apoio em espécie das Empresas de equipamentos médico-hospitalares que desenvolvem, produzem, comercializam ou distribuem esse medicamento, dispositivo, serviço ou terapia. De acordo com a presente norma, a Sociedade pode aceitar o apoio em espécie de uma única Empresa de equipamentos médico-hospitalares quando outros produtos ou serviços iguais, mas concorrentes, não estiverem disponíveis para inclusão.

c) As sociedades farão esforços razoáveis para alcançar um portfólio equilibrado de apoio para cada programa educacional.

Observação: A Sociedade fará esforços razoáveis para buscar múltiplas fontes de apoio aos programas educacionais da Sociedade, incluindo o apoio de empresas, apoio de organizações fora do setor de saúde com fins lucrativos e até cobrança de inscrição dos participantes.

d) A sociedade manterá o controle sobre o uso de subsídios educacionais e implementará medidas de segurança destinadas a assegurar que os programas educacionais não sejam promocionais e estejam livres de influências comerciais e preconceitos.

e) A Sociedade designará seu próprio comitê de planejamento para selecionar os objetivos, o conteúdo, o corpo docente e o formato das atividades educacionais de maneira consistente com suas missões da organização.

f) A Sociedade não solicitará sugestões de empresas farmacêuticas sobre tópicos, palestrantes ou conteúdo de seus programas.

Observação: Esta restrição não impedirá que a Sociedade avalie a disponibilidade de fundos para um programa.

g) A Sociedade proíbe os apresentadores de usar materiais de apresentação controlados pela empresa patrocinadora e de usar slides com logotipos de empresas patrocinadoras.

Observação: Em todo programa educacional da Sociedade só poderão ser utilizados slides com logotipo da SBNC.

h) A SBNC exigirá que os apresentadores forneçam uma visão equilibrada das opções técnicas e incentivarão os apresentadores a usar nomes genéricos no lugar dos nomes comerciais dos produtos.

i) As empresas de equipamentos médico-hospitalares e patrocinadoras compreendem que a Sociedade é uma organização de caridade e que, para manter sua isenção de impostos federais, deve envolver-se principalmente em atividades que realizem uma ou mais de suas finalidades de isenção fiscal.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

7.8. Disposições comerciais para patrocínios de Bolsas de Pesquisa e/ou de Observação Técnica (comumente chamados preceptorships e observerships)

Dentro de sua área Educacional, através da Associação Médica Brasileira, a SBNC poderá fornecer bolsas de pesquisa no Brasil ou exterior. Para tanto:

a) A Sociedade não permitirá que as empresas selecionem (ou influenciem a seleção) os beneficiários de Bolsas em geral.

b) A Sociedade designará Bancas de Avaliação independentes para selecionar os beneficiários dos auxílios com base na análise pelos pares dos pedidos de subsídios.

c) A Sociedade não exigirá que os beneficiários de auxílio à pesquisa se reúnam com os apoiadores das Empresas patrocinadoras.

Observação: Um indivíduo, instituição ou prática que recebe uma bolsa de pesquisa pode reconhecer publicamente a Empresa patrocinadora que apoiou sua bolsa de pesquisa, se conhecida.

Os beneficiários de subsídios de pesquisa podem ser solicitados a divulgar o apoio conhecido da Empresa patrocinadora com a SBNC em relação à apresentação ou publicação de pesquisa financiada por doações.

d) A Sociedade não permitirá que as empresas patrocinadoras que apoiam os subsídios de pesquisa recebam direitos de propriedade intelectual ou royalties decorrentes da pesquisa financiada pela SBNC.

e) A Sociedade não permitirá que as empresas patrocinadoras que apoiam os subsídios à pesquisa controlem ou influenciem os manuscritos que surjam da pesquisa financiada por subsídios.

f) Se a Sociedade receber um apoio programático (por exemplo, um subsídio educacional ou contribuição de caridade) de uma Empresa para apoiar a própria pesquisa da Sociedade, a Sociedade divulgará amplamente o apoio da Empresa. A Sociedade atuará de maneira independente na seleção de tópicos de pesquisa, na condução da pesquisa em si e na análise e discussão da mesma.

7.9. Disposição para Propaganda de Produto em Eventos ou no Portal SBNC

Os materiais promocionais produzidos pelas empresas em todos os seus formatos, físicos ou eletrônicos, devem observar os seguintes princípios:

a) respeitar a legislação vigente e estar em conformidade com as características registradas na ANVISA;

b) apresentar dados com clareza, imparcialidade e fundamentação técnica;

c) o benefício e a segurança do consumidor devem sempre nortear quaisquer iniciativas publicitárias;

d) as peças promocionais destacarão que os produtos promovidos são medicamentos, de forma a afastar qualquer confusão com outros produtos de livre consumo.

e) Quando não houver clareza sobre o informe publicitário, a Sociedade tem total direito de adicionar ou exigir adição às peças promocionais um letreiro centralizado e legível contendo o texto "INFORME PUBLICITÁRIO".



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

f) O respeito ao consumidor e aos profissionais da Saúde deve ser a principal base das ações promocionais e caso a Empresa seja aderente ao Código de Conduta da Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa (INTERFARMA) seus preceitos devem ser fielmente seguidos.

7.10. Disposições para elaboração de diretrizes clínicas da sociedade

a) Todos os convidados a participar da elaboração de diretrizes clínicas devem assumir o compromisso de participar das reuniões onde são requisitados e responder, em tempo hábil, às solicitações do coordenador do processo e cumprir prazos estipulados pelo mesmo.

b) Com as reuniões de elaboração das diretrizes em andamento, não é recomendada a inclusão de novos membros, evitando-se perturbar o processo de trabalho do grupo. Contudo, em circunstâncias excepcionais, se é identificada a necessidade de um *expert* com algum conhecimento adicional, ou se um membro precisa ser substituído, a entrada de um novo membro não deve ser restringida, contanto que justificada pelo líder do projeto.

c) Como regra geral, profissionais associados à indústria de medicamentos ou equipamentos médicos ou prestadores de serviço médicos (laboratórios de diagnóstico, imagem, etc.) não devem ser incluídos na equipe elaboradora das diretrizes em virtude dos potenciais conflitos de interesses serem muito importantes.

d) A escolha de um consultor ou equipe de elaboração de diretriz deverá ser feita com base nas qualificações e na perícia desse profissional, para atender a uma necessidade definida, e devem ser adequadas ao propósito da consultoria;

e) As sociedades basearão as Diretrizes de Prática Clínica somente em evidências científicas e aprovadas pela ANVISA.

f) A definição de Diretrizes de Prática Clínica neste Código inclui “outras ferramentas de prática clínica”. Algumas Sociedades desenvolvem e publicam medidas ou padrões de qualidade, segurança ou outros tipos de posicionamentos, como sobre vacinação, etc. Para ressaltar a credibilidade de suas medidas de desempenho, a Sociedade pode optar por tratá-las como Diretrizes de Prática Clínica para fins deste Código, aplicando os padrões de independência e transparência estabelecidos neste princípio. O mesmo será utilizado para Consensos e Posicionamentos oficiais elaborados por essa Sociedade.

g) A Sociedade seguirá um processo transparente de desenvolvimento de diretrizes que não está sujeito a qualquer influência de empresas patrocinadoras. Para Diretrizes e Atualizações de Diretrizes publicadas após a adoção do Código, a Sociedade publicará uma descrição de seu processo de desenvolvimento de Diretrizes, incluindo seu processo de identificação e gerenciamento de conflitos de interesse no site da Sociedade.

h) A Sociedade não permitirá o apoio direto de Empresas farmacêuticas ao desenvolvimento de Diretrizes de Práticas Clínicas ou Atualizações de Diretrizes.

Observação: As Sociedades não aceitarão patrocínio corporativo, subsídios educacionais, contribuições por caridade, apoio a subsídios de pesquisa, ou qualquer outra atividade de desenvolvimento direto da Empresa farmacêutica.

i) O apoio de empresas farmacêuticas às atividades gerais da missão de uma Sociedade não é considerado apoio direto ao desenvolvimento de Diretrizes.

j) A Sociedade não permitirá o apoio direto das Empresas farmacêuticas para a impressão inicial, publicação e distribuição de Diretrizes de Práticas Clínicas ou Atualizações de



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

Diretrizes. Após o desenvolvimento inicial, impressão, publicação (quando prevista) e distribuição estarem concluídas, é permitido à Sociedade aceitar o apoio da Empresa para a futura distribuição da Diretriz da Sociedade ou reaproveitamento do conteúdo da Diretriz.

k) A Sociedade exigirá que todos os membros do painel de desenvolvimento de uma Diretriz divulguem relações relevantes antes das deliberações do painel e atualizem sua divulgação durante todo o processo de desenvolvimento da Diretriz. A Sociedade desenvolverá procedimentos para determinar se as relações financeiras ou outras entre os membros do painel de elaboração da Diretriz e as empresas constituem conflitos de interesse relevantes ao objeto da diretriz, bem como estratégias de gerenciamento que minimizem o risco de parcialidade real e percebida se os membros do painel tiverem conflitos.

l) A Sociedade garantirá que o presidente do painel (ou pelo menos uma cadeira, se houver co-presidentes) esteja livre de conflitos de interesse relevantes para o assunto. A Sociedade publicará as informações de divulgação dos membros do painel de desenvolvimento da diretriz em conexão com cada Diretriz e poderá optar por identificar abstenções de votar.

m) A Sociedades exigirá que todos os contribuintes de Diretrizes, incluindo consultores especialistas ou revisores que não façam parte oficialmente de um painel de desenvolvimento de diretrizes, divulguem relações financeiras ou outras relações substantivas que possam constituir conflitos de interesse.

n) A Sociedade recomendará que os membros do painel de desenvolvimento das Diretrizes recusem ofertas das Empresas farmacêuticas afetadas para falar sobre a Diretriz em nome da Empresa por um período de seis meses após a publicação.

Observação: Uma empresa afetada é aquela que tem uma probabilidade razoável de ser positiva ou negativamente afetada pelos cuidados prestados de acordo com a Diretriz.

o) A Sociedade não permitirá que os membros do painel de desenvolvimento da Diretriz discutam o desenvolvimento de uma Diretriz com funcionários ou representantes da Empresa farmacêutica, e não devem aceitar dados não publicados pelas mesmas e não permitirão que as Empresas revejam as Diretrizes em forma de esboço. Somente membros associados podem comentar versões preliminares. Esses comentários serão avaliados pelo presidente da Elaboração da Diretriz. Todos os associados da Sociedade que comentarem receberam uma resposta da organização com embasamento técnico sobre sua sugestão de inclusão ou exclusão.

7.11. Disposições para revistas científicas da sociedade

a) Uma Revista Científica da Sociedade manterá a independência editorial da Sociedade e dos anunciantes.

Observação: A independência editorial deve ser consistente com os padrões aceitos para publicação médica, como os estabelecidos pelo Comitê Internacional de Editores de Revistas Médicas (ICMJE) e pela Sociedade Mundial de Editores Médicos (WAME).

b) Os periódicos da Sociedade exigirão que todos os autores divulguem relações financeiras e outras com as empresas de equipamentos médico-hospitalares.

Observação: As informações de divulgação dos autores serão consideradas pelos editores na avaliação de um artigo para publicação. Se o artigo for publicado, o Editor publicará as informações de divulgação dos autores com o artigo ou assunto.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

c) Os periódicos da sociedade adotarão políticas que regem o escopo e o formato da divulgação, incluindo categorias consistentes de divulgação.

d) Os periódicos da sociedade exigirão que editores e revisores divulguem relações financeiras com as empresas.

Observação: Cada revista científica da Sociedade publicará as informações de divulgação de seus editores em seu site.

e) O Editor-Chefe de cada Revista da Sociedade terá a responsabilidade final de determinar quando um conflito de interesse deve desqualificar um editor ou revisor de revisar um manuscrito, de acordo com as políticas estabelecidas.

Observação: Ao estabelecer essas políticas, os periódicos da Sociedade podem considerar útil consultar padrões aceitos para publicação médica, como os estabelecidos pelo ICMJE e pelo WAME.

f) Os periódicos da sociedade adotarão políticas proibindo a submissão de manuscritos escritos por fantasmas preparados por ou em nome de empresas.

7.12. Disposições comerciais para patrocínios de outra natureza (estudos em conjunto e afins).

Revistas Sociais da Sociedade podem receber patrocínio conforme Book Comercial vigente a cada ano. Materiais promocionais apresentados em congressos SBNC ou no Portal da SBNC na internet deverão respeitar as normas da ANVISA e do Código de Ética da INTERFARMA.

8. APOIO A EVENTOS ORGANIZADOS POR OUTRAS ENTIDADES

8.1. Apoio institucional

a) A SBNC segue sua política de transparência ao apresentar critérios claros para apoio institucional a eventos médicos que:

1. Apresentem alta relevância técnico-científica;
2. Estejam no escopo da Neurofisiologia Clínica;
3. Possuam membros titulares adimplentes da SBNC na Comissão Científica e/ou Organizadora ou membros executivos da SBNC façam parte do corpo de palestrantes.

b) Eventos de sociedades filiadas à AMB poderão receber o apoio institucional independente dos critérios acima, contanto que o tema do evento seja relevante para a Neurofisiologia Clínica.

c) Eventos de instituições médicas e educacionais que não apresentem neurofisiologistas clínicos na comissão organizadora e/ou científica devem:

- apresentar alta relevância técnico-científica;
- justificativa para apoio institucional da SBNC.

O mesmo não garante que o apoio será concedido. Os pedidos serão avaliados caso a caso. A SBNC se dá o direito de negar apoios que não cumprirem os critérios de apoio institucional. Todo apoio institucional só será efetivado após assinatura de contrato em modelo da SBNC com o solicitante. Caso não haja tempo de assinatura do contrato, a SBNC se dá o direito de cancelar o apoio institucional.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

A SBNC possui uma agenda de eventos que poderá compartilhar eventos científicos que possuam ou não apoio institucional, de acordo com a relevância para a área da Neurofisiologia Clínica, cujo conteúdo é de completa responsabilidade do solicitante.

Por coordenar o Programa de Residência Médica em conjunto com o CNRM/MEC, a SBNC não irá apoiar institucionalmente cursos, especializações ou pós-graduações exceto aqueles que sejam organizados e elaborados por outras sociedades médicas nacionais e/ou internacionais com as quais tiver excelente relacionamento.

8.2. Chancela

a) A chancela da SBNC é entendida como a participação da Sociedade na elaboração do programa de um evento, assim como a determinação dos palestrantes e demais envolvidos, mediante assinatura de contrato entre as partes. A concessão da chancela é dependente da relevância do tema e se o evento se alinha com a missão da Sociedade. Ela será avaliada e concedida pela Diretoria da SBNC, sendo o fluxo de trabalho para desenvolvimento do evento estabelecido em mútuo acordo entre a sociedade e o solicitante da chancela. Um evento que recebe a concessão da chancela da Sociedade não poderá ser considerado um evento da Sociedade e o status da chancela deverá aparecer em todas as peças de comunicação como “Em colaboração” com a logomarca da SBNC.

b) A chancela consiste exclusivamente na elaboração do programa científico e seleção dos palestrantes, não implicando em nenhum envolvimento da Sociedade na captação de recursos e na realização do evento em si.

c) Os recursos para realização do evento deverão ser próprios do solicitante do apoio, que por sua vez, deve provar à Sociedade que seus fundos não advêm de captação de terceiros.

9. INFORMAÇÕES GERAIS DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS PARA MEMBROS SBNC

Todo patrocínio e compartilhamento de informações sobre produtos deverá seguir as normas e regularização dos órgãos competentes.

10. CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS TERCEIROS ESPECIALIZADOS

a) A SBNC deverá, quando possível, apresentar três orçamentos para decisão sobre cada fornecedor ou serviço terceiro.

b) Caso a SBNC precise de auxílio de seus membros, eles o deverão realizar de bom grado e estima por essa instituição não podendo haver nenhum pagamento ou benefício direto ou indireto por parte da SBNC para associados que venham a colaborar com projetos da Sociedade. A SBNC poderá divulgar em suas notícias o apoio e poderá entrevistar os membros que colaborarem com seus projetos. Todos os membros que representarem a SBNC deverão apresentar o anexo I preenchido com seus conflitos de interesse.

c) A SBNC poderá contratar profissionais da Saúde e/ou profissionais relacionados à área da Saúde membros ou não, desde que devidamente habilitados ou constituídos, quando aplicável, para prestarem serviços que sejam compatíveis com sua área de formação, especialização ou atuação, podendo pagar ao contratado remuneração adequada e alinhada com valor justo de mercado e com sua



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

experiência profissional, bem como, com a complexidade e importância de seus serviços profissionais, e quando acordado previamente, despesas, desde que razoáveis, como transporte, hospedagem e alimentação, limitadas ao período em que o contratado estiver dedicado à prestação do serviço.

d) É vedado o pagamento e/ou reembolso de despesas referentes a taxas de emissão de passaporte e/ou solicitação de visto de viagem dos executivos da SBNC ou participantes/palestrantes de congressos elaborados pela SBNC, ou quando contratados para prestação de serviços.

e) A contratação de terceiros deve obedecer ao princípio da transparência e da ética previstos neste Código, observando-se o que segue:

i.) existir documento comprovando o ajuste entre as partes com descrição da natureza dos serviços a serem prestados e os critérios para a remuneração desses serviços, mesmo se o serviço não for remunerado e/ou seja realizado por associado adimplente devem ser realizados;

ii.) existir interesse legítimo pelos serviços contratados estabelecidos de forma clara e previamente identificados;

iii.) garantir respeito irrestrito à independência técnico-científica do profissional contratado.

iv.) apresentar critérios de seleção de candidatos compatíveis com o objetivo identificado, garantindo, ainda, que as pessoas responsáveis por essa seleção possuam os conhecimentos necessários para avaliar se os profissionais selecionados atendem aos critérios previamente determinados;

v.) manter na SBNC registros pertinentes a respeito da contratação do profissional e fazer prova de uso dos serviços prestados;

vi.) serem as despesas de transporte, hospedagem, alimentação e/ou quaisquer outras despesas compatíveis com as circunstâncias dos serviços contratados e pagas preferencialmente de forma direta ao fornecedor do serviço. Na hipótese de necessidade de reembolso de despesas, o que deve acontecer somente em casos excepcionais, a SBNC irá se assegurar de que as mesmas se encontram suportadas por notas fiscais (ou equivalentes) e que não incluam qualquer gasto em benefício de familiares, acompanhantes ou pessoas convidadas pelo profissional contratado;

f) A SBNC não financiará em nenhuma hipótese passagens de primeira classe. A necessidade de passagens em categoria executiva será avaliada caso a caso.

11. FORNECEDORES SBNC

a) A SBNC e suas regionais se envolvem em uma ampla gama de programas e atividades em prol de sua missão. Para facilitar essas atividades, a SBNC contrata vários consultores, fornecedores, e prestadores de serviços (cada um deles denominado “Fornecedor”). A SBNC escolhe os fornecedores com base em sua experiência e qualificações.

b) As relações com fornecedores dependem do serviço do cliente e da qualidade dos produtos e serviços do fornecedor. Ao escolher e interagir com os fornecedores, é importante que os executivos da SBNC permaneçam como tomadores de decisões independentes e evitem conflitos de interesse reais e percebidos. Um conflito de interesse pode surgir se um funcionário aceitar um presente ou favor de qualquer tipo de um Fornecedor que esteja atualmente sob contrato com a SBNC ou que estejam sob consideração por contrato com a SBNC.

c) Os executivos da SBNC não podem aceitar presentes pessoais de qualquer valor dos Fornecedores. Isso inclui, mas não se limita a pagamentos em dinheiro, cupons, viagens (pagamento



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

direto ou reembolso), ingressos para eventos, créditos, taxas, serviços de devolução, descontos e privilégios ou favores valiosos. Além disso, os executivos estão proibidos de solicitar e recusar qualquer forma de compensação ou valor, direta ou indiretamente oferecido como pagamento ou propina, relacionado a qualquer contrato, concessão, subvenção ou acordo de cooperação do governo.

d) Não obstante a regra geral acima, os executivos podem aceitar presentes pessoais ocasionais que tenham valor nominal e natureza profissional (por exemplo, uma caneca ou mouse pad). Os executivos também podem aceitar presentes modestos que podem ser consumidos ou perecíveis, como alimentos, bebidas ou flores, desde que sejam apropriados para compartilhar no ambiente de escritório da SBNC. Esses presentes perecíveis devem ser compartilhados com outros funcionários no escritório e não devem ser levados para casa.

e) Se um executivo receber um presente de um fornecedor que não seja consistente com essas diretrizes, ele deverá consultar a Diretoria e caso determinado pela mesma deverá devolver o presente ao Fornecedor.

11.1. Refeições de negócios e eventos sociais

Os executivos podem participar de refeições de negócios ocasionais hospedadas e atendidas pelos fornecedores. As refeições de negócios devem ter um propósito comercial legítimo e um preço moderado. Os executivos podem participar de eventos sociais ou recreativos ocasionais, como eventos esportivos ou jantares de caridade, a convite de, e assistidos por, vendedores, caso o evento sirva a um propósito comercial legítimo. As finalidades comerciais legítimas podem incluir a oportunidade para o fornecedor aprender mais sobre a SBNC e para os funcionários aprenderem mais sobre os negócios do fornecedor em apoio à capacidade do fornecedor de fornecer serviços de qualidade. Geralmente, não é necessário ou apropriado que os executivos viajem para o propósito de tais refeições e eventos. Os convites para refeições e eventos sociais não devem incluir o cônjuge ou hóspede do funcionário, ou o funcionário deve pagar pela refeição ou pelo bilhete do cônjuge/convidado.

11.2. Demonstração de Capacidades

Os itens ou serviços oferecidos gratuitamente por um fornecedor para o objetivo comercial legítimo de demonstrar os recursos do fornecedor para atender às necessidades da SBNC geralmente não são considerados presentes. Por exemplo, um executivo pode aceitar uma refeição ou alojamento complementar com a finalidade de avaliar a adequação de um restaurante ou hotel a uma reunião da SBNC.

11.3. Divulgação e Disciplina

A divulgação não é necessária para presentes aceitos ou eventos que são atendidos de acordo com estas diretrizes. A aceitação de um presente que seja inconsistente com estas diretrizes deve ser levada à atenção imediata do Presidente da SBNC e deve ser prontamente divulgada sob a Implementação da Política de Conflito de Interesses da SBNC.

Um fornecedor que conscientemente oferece ou dá um presente inconsistente com estas diretrizes pode ser desqualificado de um contrato da SBNC. Um funcionário da SBNC que aceita um



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

presente inconsistente com estas diretrizes pode ser desqualificado para trabalhar ou participar da seleção do Fornecedor, ou pode estar sujeito a disciplina.

12. PROGRAMAS EDUCACIONAIS SBNC

A integridade dos programas da SBNC é fortalecida pela gestão de potenciais conflitos de interesse. Como um provedor de educação médica continuada e credenciada pelo Conselho Nacional de Residência Médica do Ministério da Educação – CNRM/MEC, a SBNC busca equilíbrio, independência, objetividade e rigor científico em todas as suas atividades através de divulgação e gerenciamento apropriados dos interesses financeiros, entre outras coisas.

A SBNC irá cumprir com sucesso o propósito desta missão, utilizando as seguintes estratégias:

(a) As atividades educacionais se concentrarão em melhorar as habilidades de seus membros individuais;

(b) Atividades educacionais irão incorporar uma ampla gama de formatos.

(c) O conteúdo educacional atenderá aos mais altos padrões de equilíbrio, independência, objetividade e rigor científico;

(d) Os resultados das atividades educacionais serão medidos por mudanças na competência e no desempenho dos membros e da comunidade médica; e

(e) As atividades educacionais refletirão a reavaliação contínua das lacunas de prática no campo da neurofisiologia clínica.

(f) A SBNC não favorecerá nenhum candidato para que seja selecionado por seus programas. Todas as bancas de seleção de seus programas serão idôneas.

(g) As bancas de seleção deverão possuir um critério de seleção objetivo e adequado para bolsas de estudos e programas da sociedade, com base em critérios estritamente técnicos apresentados em cada respectivo Edital.

(h) É vedado a Empresas farmacêuticas solicitar como parte de patrocínio à SBNC vagas em programas educacionais em que houver Bancas de avaliação e seleção.

(i) A SBNC mantém total responsabilidade e a independência, seja no programa de residência, em bolsa de estudos, estudos clínicos, artigos científicos, campanhas de conscientização, de diagnóstico e de tratamento;

(j) Em eventos SBNC fica permitida a entrega de materiais educativos/científicos por patrocinadores. Os materiais educativos, relacionados aos equipamentos/medicamentos, incluem (mas não se limitam a) panfletos, folhetos, folders, cartazes e demais materiais impressos, não personalizados, que tenham como objetivo auxiliar o profissional da Saúde na orientação adequada do paciente. Os materiais científicos são permitidos para prestar atendimento às exigências legais.

Observação: É vedado nos materiais educativos destinados à informação sobre uso correto de equipamentos/medicamentos/orientações com a saúde o uso de designações, símbolos, figuras, imagens, desenhos, marcas figurativas ou mistas e slogans ou quaisquer argumentos de cunho publicitário. (RDC 96 - Disposições gerais, artigo 47).

13. DOAÇÕES



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

a) A SBNC poderá receber doações de seus membros, entidades ou empresas desde que de forma transparente.

b) A sociedade controlará o uso de contribuições de caridade de uma maneira que esteja alinhada com o plano estratégico e a missão da Sociedade.

c) A SBNC recusará contribuições de caridade onde a empresa espera influenciar os programas da Sociedade ou posições de defesa, ou onde as restrições da empresa influenciariam os programas da Sociedade ou posições de defesa de uma maneira que não esteja alinhada com a missão da Sociedade.

d) A Sociedade seguirá as regras fiscais aplicáveis e os padrões legais para aceitação de contribuições de caridade e gestão de fundos institucionais.

Restrições razoáveis sobre os propósitos para os quais as contribuições de caridade serão usadas são aceitáveis, assim como os requisitos razoáveis para relatar os usos dos fundos doados.

Observação: Por exemplo, é apropriado que as contribuições de caridade sejam designadas para apoiar uma seção ampla da missão de uma Sociedade (por exemplo, pesquisa geral, pesquisa em uma área de doença específica ou informações do paciente). Também é apropriado que as contribuições de caridade sejam designadas para apoiar um programa específico da Sociedade (por exemplo, um prêmio ou bolsa de pesquisa), desde que o doador não tenha permissão para influenciar ou controlar o programa (por exemplo, selecionando beneficiários ou determinando tópicos de pesquisa).

e) A Sociedade adotará políticas para o reconhecimento consistente e apropriado dos doadores.

Observação: O reconhecimento do doador é uma parte universal da captação de recursos e deve ser conduzido com as limitações apropriadas. Por exemplo, os doadores podem ser reconhecidos em materiais impressos, em cerimônias privadas ou públicas e com banners ou outras exibições visíveis. O reconhecimento não deve ser fornecido de uma maneira que implique influência dos doadores sobre os programas da Sociedade ou posições de defesa.

f) A Sociedade só aceitará patrocínio corporativo de um item ou programa se o item ou programa estiver alinhado com o plano estratégico e a missão da Sociedade.

g) A sociedade fará esforços razoáveis para buscar múltiplos patrocinadores corporativos para itens ou programas patrocinados.

Observação: Além de, ou em vez de, buscar vários Patrocinadores Corporativos para itens ou produtos patrocinados, a Sociedade pode buscar apoio de fontes externas ao setor de assistência médica com fins lucrativos.

14. ÁREA DE COMUNICAÇÃO SBNC

A SBNC fará uso adequado de negócios da Internet e ferramentas de comunicação, como por exemplo, irá divulgar sempre que julgar necessário, posicionamentos oficiais da entidade para temas relevantes para a sociedade civil.

A menos que seja especificado de outra forma, e-mail, internet e mídia social só devem ser usados para fins legítimos. O conteúdo de e-mails e documentos criados e os dados acessados pela internet sempre devem ser apropriados. E-mail, internet e mídia social não devem ser usados para acessar ou disseminar conteúdo ilegal, ofensivo, disruptivo ou potencialmente discriminatório. As



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

mídias da Sociedade podem e devem ser utilizadas para informar a população sobre prevenção em saúde.

Informações de membros associados, ex-associados ou excluídos da Sociedade não poderão ser divulgados ou vendidos.

Toda manifestação da SBNC será apartidária e valorizará a independência de opinião da Sociedade.

14.1. Padrões para Publicidade

a) A Sociedade adota políticas escritas que estabelecem padrões para publicidade.

Observação: A publicidade em todas as publicações da Sociedade deve ser facilmente distinguida do conteúdo editorial (por exemplo, através de logomarcas facilmente identificáveis). A publicidade não deve ser projetada para se parecer com artigos científicos.

b) Em revistas científicas da sociedade, a colocação de publicidade adjacente a artigos ou conteúdo editorial discutindo a empresa ou produto que é o assunto do anúncio deve ser proibida. A propaganda em Revistas Científica da Sociedade deve ser revisada pelo Editor-Chefe e supervisionada pela Sociedade.

14.2. Uso das logomarcas SBNC

Salvo indicação em contrário, todas as informações contidas em qualquer site da Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica e suas regionais, como texto, gráficos, logotipos, imagens e outros conteúdos, são de propriedade exclusivo da SBNC e não pode ser reproduzido, no todo ou em parte, por pessoas, organizações ou empresas que não sejam a SBNC, sem permissão prévia por escrito.

Todos os direitos são reservados.

Para solicitar permissão para usar ou copiar partes selecionadas de materiais protegidos por direitos autorais da SBNC em seu site ou materiais impressos, vídeos, materiais de áudio, aplicativos móveis e outras mídias, primeiro envie uma solicitação detalhada por escrito. A SBNC não recusará qualquer pedido razoável de permissão para reproduzir qualquer material publicado nas publicações da SBNC.

As pessoas que falam em nome da SBNC devem respeitar os seus direitos de propriedade intelectual, tais como direitos de autor e marcas registradas, quando utilizarem o nome, logotipo e outro material de marca SBNC. A propriedade intelectual da SBNC não deve ser utilizada sem permissão oficial por escrito e com assinatura do time executivo da SBNC. As pessoas que falam em nome da SBNC também devem respeitar os seus interesses e opiniões. Sempre que uma pessoa está falando em nome da SBNC, mas dando uma opinião pessoal em vez de representar os interesses e opiniões da SBNC, ela deve ter clareza sobre o fato de estar compartilhando sua visão pessoal em vez da SBNC.

Sempre que o uso da logomarca da SBNC Nacional, ou de suas Regionais for liberado para uso em apoio institucional, o manual de cada marca deverá ser respeitado. Caso o manual da marca não seja respeitado, a SBNC se dará ao direito de retirar o apoio e/ou entrar com medidas judicialmente cabíveis.



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

15. APROVAÇÕES INTERNAS

O gerente geral é responsável pela aprovação e autorização de todo o tempo de viagem, participação em reuniões e custos associados e outras despesas de executivos SBNC. Ele(a) irá verificar e aprovar a integralidade, bem como a precisão da documentação de apoio. Quando necessário, esta aprovação será escalonada para a diretoria executiva e/ou diretoria e presidência. A SBNC fará uso de Regulamentos Internos para que a gestão da empresa e o fluxo de trabalho seja transparente.

16. PENALIDADES

As penalidades a esse código serão sancionadas de acordo com a gravidade infringida a ser determinada pela Diretoria em reunião e também seguirá a Lei anticorrupção do Brasil.

As penas definidas não têm caráter progressivo, cabendo a Diretoria a aplicação da medida que se fizer necessária para garantir a adequada punição da infração cometida dentro de parâmetros condizentes com as circunstâncias verificadas no caso concreto. Possíveis atenuantes e agravantes serão levados em consideração. A SBNC veiculará em sua newsletter mensal relatório com informações compiladas sobre as atividades da Diretoria na apuração das denúncias de violação ao presente Código de Ética e Boas Práticas.

16.1. Denúncia:

Caso você tenha observado qualquer comportamento suspeito de um executivo SBNC ou que infringe potencialmente as normas desse Código de Ética e Boas Práticas, entre em contato com a SBNC através do telefone (11) 3815-0892 ou envie sua denúncia para o e-mail sbnc@uol.com.br

17. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

O presente Código de Ética e Boas Práticas da SBNC foi integralmente baseado nos seguintes Códigos de Ética e Conduta:

1. Manual de Conflitos de Interesses. Diretrizes da Sociedade Brasileira de Oncologia Clínica e Sociedade Brasileira de Cancerologia para regulamentação de sua Política de Conflito de Interesses. (SBOC/ SBC, 2007)
2. *Council Medical Specialty Societies (CMSS)*
3. Código de conduta da ASCO, ESMO e IALSC
4. Guia de Política de Governança Pública – Controladoria Geral da União
5. Elaboração de Diretrizes Clínicas do Ministério da Saúde – CONITEC
6. Guia prático de Gestão de riscos para a Integridade – Controladoria Geral da União
7. *Conflict of Interest of the World and Health Organization*
8. Sociedade Brasileira da Indústria de alta tecnologia de produtos para a saúde (ABIMED)
9. *European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EPFIA)*



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

- 10. Código de Conduta da Interfarma
- 11. Manuais do Instituto Ética e Saúde



SOCIEDADE BRASILEIRA DE NEUROFISIOLOGIA CLÍNICA

FILIADA à INTERNATIONAL FEDERATION OF CLINICAL NEUROPHYSIOLOGY

ANEXO I

Formulário de Atividades e Relacionamento Externo com Empresas de Equipamentos Médico-Hospitalares

ATIVIDADES EXTERNAS

Nome Completo:

Cargo ou representação na Sociedade:

Data:

Organização:

Relacionamento com a organização:

Assinatura