

## Prevención de la corrupción global

# Lista de verificación de evaluación de riesgos

### IDENTIFIQUE LAS POSIBLES ÁREAS DE RIESGO DE CUMPLIMIENTO

- ☐ Determine en qué países realiza negocios.
- ☐ Identifique las organizaciones de atención médica y las entidades gubernamentales locales específicas con las que trabaja o con las que planea trabajar.
- ☐ Revise las leyes, políticas y pautas de cumplimiento del país, la organización de atención médica y el gobierno local.
- ☐ Asegúrese de que sus prácticas comerciales están alineadas en consecuencia.

Trabaje con los recursos legales de su organización y el equipo de Cumplimiento de Owens & Minor según sea necesario para obtener asistencia.

### ESTABLEZCA UN PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO

- ☐ Identifique las responsabilidades y el liderazgo específicos del puesto de Cumplimiento.
- ☐ Establezca un proceso o sistema para informar inquietudes de cumplimiento.
- ☐ Cree políticas y procedimientos, según sea necesario.
- ☐ Complete y asigne capacitación sobre cumplimiento anual.
- ☐ Garantice comunicaciones comerciales transparentes.
- ☐ Audite y monitoree periódicamente los pagos realizados a profesionales de la salud y funcionarios del gobierno.
- ☐ Aplique estándares de cumplimiento a través de pautas disciplinarias claras.
- ☐ Responda rápidamente a los delitos informados e implemente las medidas correctivas adecuadas.

### MANTENGA UN COMPROMISO CON EL CUMPLIMIENTO

- ☐ Demuestre un comportamiento cumplidor ante todos los empleados y socios comerciales en todo momento.
- ☐ Haga del cumplimiento una parte definida de los programas de incorporación de nuevos empleados.
- ☐ Considere las prácticas comerciales que cumplen con las normas una parte de las revisiones del desempeño de los empleados.
- ☐ Distribuya copias del Código de Honor del proveedor y de todas las leyes y políticas aplicables, al menos una vez al año. Permita un debate abierto sobre cómo estos materiales se aplican a las funciones de todos.
- ☐ Brinde opciones de informes de cumplimiento a los empleados y socios comerciales con frecuencia.