

Conflictos de Intereses y Trabajo Clínico

Rodolfo Armas M.¹, Andrés Heerlein L.²

Imperceptiblemente, cada vez que un clínico realiza una prestación médica, activa un conjunto de procesos que conciernen a terceras personas e instituciones, que no obstante no estar presentes en ese acto sí están muy interesadas en él y aun de él depende su existencia misma. La solicitud de exámenes implica beneficios económicos para quien los realiza y para los proveedores de los equipos e insumos necesarios para su ejecución, la prescripción interesa a quienes fabrican medicamentos y a quien los expende, la orden de hospitalización importa a los establecimientos hospitalarios, las indicaciones de licencias o pensiones de invalidez tiene efectos en empleadores y aseguradores de salud, y así la cadena es aun más grande.

La salud mueve mucho dinero y son muchas las personas que de ella dependen. La mayor parte de las personas e instituciones que participan en este proceso están insertas en la cultura del comercio, esto es de utilidades, ventas, mercado, competencia comercial, conquista de clientes, etc. Nada hay de malo en esto. Por el contrario, es muy bueno. Los centros asistenciales se esmeran en mantener equipamientos y recursos humanos de máxima calidad y en mejorar la atención y la comodidad que ofrecen a los usuarios a fin de hacerse más atractivos, pues de eso depende su negocio; la industria farmacéutica juega un papel importante en la investigación médica porque el descubrimiento de nuevos fármacos le

incrementa mucho sus ingresos y los instrumentos y equipos se perfeccionan para invitar a la renovación e inversión en ellos. La medicina y la salud de las personas ganan mucho con esta competencia.

Los proveedores de medicamentos, equipos e insumos necesitan conquistar a su mercado y los médicos, en gran medida, somos ese mercado. Las técnicas para esa conquista son las propias del comercio: estímulos de diversos tipos, promociones no siempre ni necesariamente ajustadas a la verdad, colocación subliminal de marcas, ofertas especiales o incentivos de diversa naturaleza, etc. A modo de ejemplo, en los EE.UU. en el año 2000 la Industria Farmacéutica invirtió US \$ 15.7 billones en promoción y marketing, el que estaba dirigido principalmente a gestos y actos de promoción para los médicos, con una inversión promedio de US \$ 8 000 a 13 000 por médico. Y estas cifras se encuentran en expansión.

Es justamente ahí donde vemos un peligro. El médico, buscando su propio beneficio o cayendo involuntariamente en la seducción, puede llegar a postergar el principal y único interés que debe tener el trabajo clínico: brindar siempre la mejor atención de salud al paciente, lo que incluye ofrecer a éste siempre las mejores alternativas disponibles.

Los conflictos de interés no sólo surgen en el ejercicio de la medicina clínica, sino que se presentan en innumerables situacio-

1. Presidente ASOCIMED.

2. Vicepresidente ASOCIMED.

nes como lo son, por ejemplo, la investigación básica y clínica, la difusión y publicación del conocimiento médico, el trabajo administrativo, etc. El médico también se ve amenazado por situaciones de conflicto de intereses cuando desarrolla actividades económicas paralelas al ejercicio de su profesión y que puedan verse favorecidas, en cualquier forma, por el ejercicio simultáneo de ambas actividades. Así por ejemplo, hay colegas que indican o sugieren la realización de determinados exámenes en instituciones de las que ellos mismos son socios o parte interesada. Otros colegas promueven o recetan medicamentos de instituciones farmacéuticas con las cuales tienen vínculos comerciales, obteniendo un doble beneficio al prescribir dichos productos.

El peligro no sólo se refiere a los médicos como individuos sino también a las instituciones o sociedades médicas, cuyos encuentros, congresos, actividades académicas y sociales frecuentemente son financiadas por proveedores médicos. Si bien es cierto que la colaboración de la Industria Farmacéutica con las Sociedades Científicas en la difusión de las ciencias médicas y en la actualización médica ha sido muy valiosa, no debemos olvidar que nuestros objetivos, motivaciones y principios son diferentes. Es por ello que toda forma de colaboración de parte de los proveedores fluya siempre por los canales oficiales de cada institución, en forma clara, pública, universal, abierta y transparente, y no permita la generación de situaciones de competencia de intereses.

La "conquista" de los médicos de parte de los proveedores del campo de la salud es un tema delicado al que debemos prestar mucha atención. Pero el problema no radica exclusivamente en las estrategias de los proveedores médicos, sino también en el comportamiento que tengan los médicos

frente a este fenómeno. Porque los códigos de ética y las motivaciones centrales de los proveedores médicos son y deben ser diferentes a la ética médica. Somos los propios médicos quienes tenemos que elaborar normas básicas y pautas de conducta en este sentido. La total autonomía, independencia y transparencia del acto médico y todas sus actividades anexas debe quedar siempre bien resguardadas, garantizando el sano desarrollo de nuestra profesión, de la generación y difusión del conocimiento científico y de una adecuada relación con nuestros pacientes.

En una reunión del Directorio de ASOCIMED (Asociación de Sociedades Médicas Científicas de Chile) de Abril de 2004 se planteó la necesidad de estudiar el problema de los conflictos de interés en Medicina con el fin de realizar un análisis de la situación actual en el país y de las posibles áreas de las especialidades de la medicina que pudieran verse afectadas. Así mismo se acordó realizar esfuerzos para llegar a acuerdos acerca de la mejor forma de prevenir o evitar un escenario de aumento de situaciones de conflicto de interés entre los miembros de las 30 sociedades científicas que componen ASOCIMED. Luego de un extenso estudio de la literatura y de discusiones académicas con diferentes especialistas en este tema se redactó un documento preliminar para ser presentado al directorio de ASOCIMED. Una vez analizado, corregido y finalmente aprobado por el Directorio, el documento fue enviado a las Sociedades miembro de ASOCIMED para su ratificación en la asamblea de Presidentes de Sociedades Miembros realizada en diciembre de 2004.

A la Asociación de Sociedades no le corresponde ni le interesa dictar normas; sólo le interesa el perfeccionamiento profesional de sus asociados. Las recomendaciones que presentamos a continuación se enmarcan dentro de ese objetivo.

RECOMENDACIONES DE CONTROL DE CONFLICTO DE INTERESES

Las Sociedades Médicas-Científicas miembros de ASOCIMED se comprometen a difundir entre sus socios y a apoyar entre los especialistas las siguientes recomendaciones:

- 1.- Aceptar la menor cantidad posible de obsequios de los proveedores médicos y no aceptar obsequios físicos que por su valor representen un compromiso para el médico (la American Medical Association recomienda un máximo de US\$ 100 por año).
- 2.- No aceptar de parte de los proveedores médicos el financiamiento de un viaje, sin antes asegurarse que su objetivo central es educativo y por lo tanto beneficioso para los pacientes, y que éste no genere compromiso alguno del médico con la industria.
- 3.- Evitar toda participación activa o pública en eventos de difusión médica, cuyo control organizador dependa de proveedores médicos o donde pueda verse lesionada la neutralidad y autonomía científica.
- 4.- En proyectos de investigación clínica vinculados a la industria farmacéutica o a los proveedores médicos, se recomienda participar sólo en trabajos clínicos en donde los fondos o ingresos se dirigen a instituciones académicas o sin fines de lucro, como p.ej., las Sociedades Científicas. El o los investigadores participantes podrán percibir ingresos personales previa autorización de las autoridades de la institución a la que pertenecen.
- 5.- Mantener siempre una actitud neutral, transparente y ética en la relación médico-paciente y con los proveedores.
- 6.- Evitar todo tipo de exámenes, interconsultas, derivaciones de pacientes, alteraciones de licencias médicas u otros que puedan constituir conflicto de interés.
- 7.- Evitar la promoción pública en los medios que pueda establecer algún vínculo con los proveedores.
- 8.- No aceptar ni recibir cualquier índole de pagos de parte de los proveedores que pueda significar connivencia comercial en la atención profesional.
- 9.- Evitar todo tipo de vínculo comercial, directo o indirecto, con los proveedores médicos.
- 10.- Declarar antes de cada presentación pública, conferencia, clase, etc. todos los vínculos comerciales, viajes u obsequios que se hayan obtenido en los últimos 3 años con los proveedores médicos.
- 11.- Evitar participar en cualquier situación académica o editorial donde se pudiera producir un eventual conflicto de interés.
- 12.- No aceptar ni recibir pagos de parte de empresas farmacéuticas, laboratorios clínicos, otras empresas proveedoras de insumos médicos ni de centros de diagnóstico o tratamiento especializados donde se puede producir un conflicto de interés.
- 13.- Favorecer siempre una conducta médica ética, transparente y distanciada de cualquier forma de conflicto de interés.

Santiago de Chile, 12 de Enero de 2005