

Conflictos de intereses en la práctica médica

La Medicina y la profesión médica enfrentan variados desafíos en el orden ético, derivados de los nuevos descubrimientos científicos, la introducción de nuevas tecnologías y los cambios sociales y económicos que ha experimentado nuestra sociedad.

Entre estos desafíos están los conflictos de intereses que pueden influir en las decisiones médicas y apartarlas de su fin primario que es considerar, antes que nada, el bien del paciente.

Los conflictos de intereses que se presentan con mayor frecuencia en la actualidad y que provocan inquietud y notoriedad pública, son aquellos relacionados con la industria farmacéutica.

En forma no siempre evidente, la industria farmacéutica, al buscar optimizar la venta de sus productos, realiza la actividad promocional de éstos de manera tal que influye en la toma de decisiones del médico, sesgando su juicio profesional y colocando en un segundo plano las necesidades del paciente. Se amenaza en forma imperceptible la necesaria libertad del médico para cumplir con el fin primario de su profesión.

Para evaluar la percepción que tienen los médicos sobre estos conflictos de intereses, el Departamento de Ética del Colegio Médico realizó una encuesta entre sus dirigentes nacionales y regionales.

Las respuestas obtenidas concluyeron en lo siguiente:

- 1.-Se percibe la existencia de conflictos de intereses en la práctica profesional
- 2.-Hay acciones que realizan las empresas farmacéuticas, por iniciativa propia o a petición de los médicos, que se perciben como atentatorias a la independencia que requiere un médico para un buen actuar profesional.
- 3.- Las medidas para enfrentar este problema deben encaminarse en una línea educativa y normativa
- 4.- Los conflictos de intereses deben hacerse explícitos.
- 5.- No se considera aceptable que los médicos reciban aportes de valor significativo de parte de la industria farmacéutica.

El origen del problema:

En forma silenciosa y gradual, el desarrollo de la industria farmacéutica y de las empresas que fabrican tecnología biomédica -que se mueven según las reglas del mercado-, han llevado a la profesión médica a situaciones que la alejan de su interés primario, que es buscar el mayor bien para su paciente.

En efecto, estas industrias y empresas se desarrollan en la medida que sus productos se venden y son requeridos por el público, respondiendo de esta forma a la rentabilidad requerida por sus accionistas. Los intermediarios activos entre la industria y el público consumidor son, en realidad, los médicos y otros profesionales de la salud que prescriben medicamentos, integran comisiones para la compra de equipos y participan en la elaboración de los medicamentos que las instituciones de salud deben adquirir.

El problema radica en que al promocionar sus productos influyen en las decisiones del médico, lo que puede restringir la libertad de éste en la toma de decisiones acerca de qué es lo mejor para el paciente, o la institución de salud.

Por otra parte, hay profesionales que, por diversas razones, no mantienen actualizados sus conocimientos a través de la literatura científica o asistencia a cursos de educación continua, sino sólo por la información que les entregan los representantes de la industria farmacéutica que, obviamente, promueven las bondades de los medicamentos de dicha industria.

Muchos médicos suponen que las diversas estrategias desarrolladas por estas industrias para promover la venta de sus productos no influyen en su actuar profesional. Sin embargo, estudios sobre la conducta humana, han demostrado que el comportamiento no es enteramente racional.

Los estudios han demostrado que el impulso para responder con reciprocidad frente a un estímulo determinado es una influencia poderosa en la conducta de los individuos. En efecto, las personas que reciben regalos, aun pequeños, pueden no ser capaces de mantener la objetividad. La información asociada al obsequio adquiere un peso tal que la elección final se inclina hacia ésta.

Las investigaciones específicas sobre el efecto de los obsequios a los médicos han revelado que:

- Recibir regalos de representantes farmacéuticos se asocia a una actitud condescendiente hacia los productos promovidos por aquéllos;
- La tasa de prescripciones de determinados medicamentos se incrementa sustancialmente después que los médicos visitados por estos representantes han aceptado muestras médicas;
- La asistencia a conferencias promovidas por la industria farmacéutica y realizadas por profesionales destacados tiene este mismo efecto.

Lo señalado anteriormente subraya la importancia que adquieren estos conflictos de intereses en el ejercicio de una buena práctica profesional.

Se ha postulado que la revelación de su existencia podría tener efecto en evitar conductas médicas inadecuadas. En la práctica no ha solucionado completamente el problema.

Como consecuencia de lo anterior, se produce la pérdida de confianza hacia la profesión médica, lo que menoscaba la relación médico-paciente.

El Departamento de Ética del Consejo General del Colegio Médico ha reflexionado sobre esta realidad que atañe a la profesión médica. Reconoce que la industria farmacéutica y fabricantes de equipos médicos tienen que moverse en el terreno del mercado, pero cree que puede llegar a establecerse una justa relación entre los médicos y la industria, que integre los intereses profesionales y de las empresas favoreciendo una buena práctica profesional que privilegie el mejor bien para el paciente.

En este sentido el Departamento de Ética del Consejo General del Colegio Médico propone estrategias dirigidas a los médicos y a la industria farmacéutica y de equipos e insumos médicos.

Para los médicos, propone lo siguiente:

- Hacer explícito y difundir la existencia de los conflictos de intereses entre los pares y el equipo de salud.
- Promover en los estudiantes de Medicina conductas acordes con los valores que deben orientar la práctica profesional.
- No aceptar regalos de la industria farmacéutica ni de empresas fabricantes de equipos o insumos médicos.
- Evitar la recepción directa de muestras médicas que condicionen la prescripción. Se sugiere limitar y organizar la recepción de visitantes médicos en las consultas o en los Hospitales.
- No solicitar financiamiento de la industria farmacéutica y productora de equipos o insumos médicos, para fines personales de cualquier índole. Asimismo, deberá rechazarse las ofertas de este tipo de financiamiento, informando eventualmente de ellas al Colegio Médico.

Para la industria farmacéutica y productora de equipos o insumos médicos se propone:

- Canalizar su apoyo a la educación continua de los médicos a través de las universidades o sociedades científicas al colaborar en el financiamiento de congresos, cursos de postgrado, becas y revistas científicas.
- Regular la promoción directa a los médicos, a través de visitas informativas calendarizadas, evitando la entrega directa de muestras.
- Rechazar de plano solicitudes de financiamiento personal que hagan médicos y eventualmente informar de ellas al Colegio Médico.
- Regular el financiamiento de investigaciones biomédicas evitando pagos directos a los médicos participantes. Proponemos canalizarlo a través de universidades, sociedades científicas y otras instituciones debidamente

acreditadas.

Finalmente nos parece de alto interés contar con acuerdos compartidos con la industria farmacéutica, de insumos y equipo médicos, que propendan al bien común y al beneficio de nuestros pacientes.

Bibliografía

1. Ética de la relación profesional del médico con la industria farmacéutica y las empresas sanitarias. Declaración de la Comisión Central de Deontología del Consejo General de Colegios Médicos de España, Madrid, 1º octubre de 2005.
2. Health Industry practices that create conflicts of interest. A policy proposal for Academic medical center. JAMA, January 25, 2006 vol 295, no 4, 429.
3. Encuesta a Dirigentes del Colegio Médico de Chile sobre conflicto de intereses. Asamblea General del Colegio Médico, Puerto Varas, Abril, 2006.
4. Código español de Buenas Prácticas para la promoción de los medicamentos Farmaindustria, Abril, 2002.
5. Compensation to Health Care Professionals from the Pharmaceutical Industry. A report by the Ethics Committee of the Veterans Health Administration. February 2006.
6. Paul Thagard. The Moral Physiology of Conflicts interest: Insight from Affective Neuroscience. Canada pthagard@uwaterloo.ca.
7. Daylin M. Cain, Geroge Loewenstein, and Don A. Moore The Dirt on coming, Clean: Perverse effect of disclosing Conflicts of Interest. Journal of Legal Studies, vol 34, January 2003.
8. Lama T. Alexis. El Médico y los Conflictos de intereses. Rev. Med. Chile, Dic 2003 vol 131 no 12:1463.
9. Lama T. Alexis. Los médicos y la hospitalidad de la industria. Rev. Med. Chile, Feb 2004, vol 132 no 2:265.

Santiago, Junio 15, 2006.