



Manifesto contro il conflitto di interessi

Fonte: Rothman JD. Professional medical association and their relationship with industry. JAMA 2008; 301, 1367

Tratto da: http://www.partecipasalute.it/cms_2/node/1231

Il peso degli interessi economici mette a rischio l'indipendenza delle società scientifiche. Per questo dieci tra professori universitari, ex presidenti e attuali reggenti delle più influenti associazioni mediche, insieme con Catherine DeAngelis, direttore del Journal of American Medical Association, hanno stilato un vademecum in dieci punti, ricco di proposte concrete. "Ci rendiamo conto che alcune di queste richieste sono molto difficili da mettere in pratica" ammette David J. Rothman, presidente dell'Institute on Medicine as a Profession della Columbia University di New York, portavoce dell'iniziativa. "Occorreranno sacrifici per mantenere l'integrità. Per questo abbiamo formulato i nostri suggerimenti già prevedendo due fasi, con provvedimenti da prendere subito e altri da tenere come obiettivo finale da raggiungere".

Negli ultimi anni infatti è stata data molta attenzione al conflitto di interessi dei ricercatori, il cui lavoro è spesso finanziato dalle aziende, come anche ai condizionamenti a cui possono essere esposti medici di famiglia o specialisti, allettati più o meno consapevolmente a prescrivere l'uno o l'altro prodotto con piccoli e grandi regali. "In quest'ottica le società scientifiche svolgono un ruolo fondamentale" prosegue l'esperto statunitense, "perché sono loro a definire gli standard delle cure mediche: i loro congressi, le pubblicazioni, le riviste e i corsi di formazione sono i canali attraverso cui le nuove procedure diagnostiche e terapeutiche raggiungono i medici sul campo e attraverso cui chi poi mette in pratica la medicina si forma le proprie opinioni sulle diverse opzioni cliniche". Inoltre le associazioni professionali stabiliscono le norme etiche di comportamento dei loro membri e definiscono l'agenda delle priorità, sia attraverso i temi scelti per l'attività di formazione dei loro soci sia richiamando l'attenzione del pubblico su questo o quell'argomento. E' chiaro quindi che l'inquinamento di questa fonte primaria può produrre danni molto maggiori che non il paragone con il singolo specialista o medico di famiglia.

"Di fatto" denuncia David Wosfy, docente di medicina dell'Università della California, "il peso dell'industria sull'attività delle società scientifiche è variabile ma sempre molto significativo". I congressi annuali spesso sono organizzati grazie all'affitto di gazebo dove le aziende farmaceutiche o produttrici di apparecchiature biomediche distribuiscono opuscoli e gadget. Queste stesse società talvolta contribuiscono alla partecipazione dei medici pagando il viaggio o il soggiorno; spesso conferiscono onorari a chi tiene le conferenze e acquistano dalle società scientifiche spazi pubblicitari e mailing list di soci per aumentare la partecipazione ai simposi satellite che organizzano in concomitanza con i congressi. Per non parlare dei casi in cui sponsorizzano corsi ECM accreditati, pubblicazioni di linee guida pratiche o fascicoli informativi, con il logo aziendale accanto a quello della società scientifica. "Alcune associazioni hanno formulato delle linee guida interne per governare questo conflitto di interessi latente" spiega Wosfy, "ma per impedire i condizionamenti ci vorrebbe, a nostro parere, una modalità di intervento più coordinata e omogenea tra tutte le società".

Prima di entrare nel merito delle loro proposte pratiche, però, gli autori, tra cui ci sono rappresentanti dell'American Academy of Pediatrics e dell'American College of Obstetricians and Gynecologist, dell'American Psychiatric Association e dell'American College of Physicians, fanno alcune premesse:

Tratto dalla rassegna stampa di www.giulemanidaibambini.org

Campagna sociale nazionale
contro gli abusi nella prescrizione
di psicofarmaci a bambini ed adolescenti



Impedire il conflitto di interesse non significa demonizzare ogni forma di rapporto con l'industria, il cui ruolo è fondamentale per il progresso medico e con cui in certi casi può essere opportuno allearsi, per la ricerca e la valutazione di nuovi prodotti;

Non importa l'entità del regalo: moltissimi studi hanno inequivocabilmente dimostrato che anche doni di scarso valore economico possono condizionare le scelte del medico;

La formazione deve essere chiaramente distinta dal marketing, per cui le società scientifiche hanno il dovere di presentare ai loro soci le migliori prove scientifiche in relazione a trattamenti e procedure, indipendentemente dall'attività di promozione che le aziende possono lecitamente, ma in maniera autonoma, condurre;

I legami con le aziende possono essere di svariata natura. I finanziamenti dell'industria possono rappresentare la principale risorsa di un ricercatore oppure solo un'integrazione ai fondi che ha a disposizione; inoltre possono essere rivolti al singolo o all'istituzione. Di queste differenze occorrerà tenere conto nella formulazione delle linee guida;

Le società scientifiche devono stabilire la loro agenda e le loro priorità e rimanere aderenti a queste, indipendentemente dai richiami delle sirene aziendali. Cambiare i propri programmi in relazione al sostegno economico fornito da una casa farmaceutica a un diverso progetto significa, di fatto, mettere in vendita la società scientifica al miglior offerente.

Sulla base di queste premesse gli autori hanno esplorato i punti più scottanti nel rapporto tra le società scientifiche e l'industria, formulando per ognuno obiettivi a lungo termine e provvedimenti immediati da prendere per garantire l'indipendenza delle associazioni professionali.

I costi delle molteplici attività delle società scientifiche sono notevoli e attualmente non si riescono a coprire solo con le quote annuali versate dai soci o con le inserzioni pubblicitarie sulle riviste; gran parte di queste iniziative è quindi finanziata dall'industria, ma poiché non esiste l'obbligo di rendere pubblica l'entità di questo apporto, attualmente nessuno può sapere se e quanto ogni associazione dipende dall'una o dall'altra azienda.

Per garantire una vera e propria autonomia occorrerà arrivare alla fine a un completo bando di ogni forma di sostegno economico, con la sola esclusione degli introiti pubblicitari e dell'affitto degli spazi in occasione dei congressi, poiché l'origine dei messaggi trasmessi in questi contesti sono chiaramente identificabili. All'obiettivo \$0 non si può comunque arrivare dal giorno alla notte senza mandare all'aria tutta l'attività delle società scientifiche.

Per cominciare, occorre che i finanziamenti con cui l'industria sostiene le società scientifiche non superino un tetto iniziale del 25 % del bilancio, possibilmente derivino da diverse fonti, siano realmente di pubblico dominio e contribuiscano in maniera indifferenziata a un unico fondo a cui si possa attingere liberamente per le diverse attività previste.

Un punto dolente sono congressi e corsi, soprattutto per quanto riguarda la scelta degli oratori e degli argomenti. Ogni società dovrebbe affidare questo compito a un apposito comitato costituito da persone libere da ogni legame con l'industria oppure rivolgersi a fondazioni indipendenti o ai National Institutes of Health. Nei meeting gli spazi affittati alle aziende per promuovere i loro prodotti dovrebbero essere chiaramente segnalati e non trovarsi lungo i passaggi obbligati per raggiungere le sale delle conferenze. Anche qui, comunque, si dovrebbe bandire la distribuzione gratuita di oggetti oppure di cibi e bevande.

Per quanto riguarda i simposi satellite, infine, deve essere chiaro a tutti che essi non sono sostenuti dalle società scientifiche, le quali non dovrebbero consentire che questi



abbiano luogo negli spazi della conferenza, immediatamente prima, durante o dopo i lavori e soprattutto non dovrebbero cedere alle aziende nominativi e indirizzi dei soci. Così come per i finanziamenti destinati alla formazione, anche quelli a sostegno della ricerca dovrebbero essere assegnati attraverso un fondo comune gestito da un comitato autonomo. Allo stesso modo dovrebbero essere i ricercatori e le società scientifiche, non le industrie, a controllare i dati e decidere se, dove e quando presentarli e pubblicarli.

Lo stesso vale per le quote associative o di partecipazione a corsi e congressi, oppure a programmi di formazione, specializzazione e addestramento per i medici: sta alle società decidere chi e con che modalità sostenere economicamente.

Un punto particolarmente delicato nell'attività delle società scientifiche è la formulazione di linee guida pratiche, la definizione di outcome e valori di performance: concetti su cui si basano per esempio i criteri di rimborso da parte delle assicurazioni o che possono determinare l'esito dei processi per malpractice. Perciò in questo caso le società non possono accettare nessun tipo di contributo economico. Anche per le persone incaricate di stabilire questi punti di riferimento validi per tutti non basta la trasparenza, occorre escludere chiunque riceva introiti di ogni tipo direttamente dalle aziende. Il timore è che in questo modo siano lasciate fuori proprio le autorità più qualificate in materia. Ora, a parte il fatto che la visibilità non va sempre di pari passo con la competenza, nulla vieta di far circolare una bozza del documento tra i principali esperti, chiedendo loro un commento, ma lasciando la decisione finale al comitato indipendente.

Anche una volta scritte, linee guida e raccomandazioni non dovrebbero mai essere pubblicate col contributo economico, e quindi con il logo, di un'azienda. Accettabile è invece la pubblicità sulle riviste, purché sia chiaramente riconoscibile e non condizioni le scelte editoriali.

Alcune società scientifiche, anche in Italia, hanno dato il loro supporto a prodotti commerciali, come dentifrici o creme solari. Gli autori del decalogo ritengono che questa scelta sia inopportuna, perché mette a rischio la reputazione dell'associazione, il cui nome sembra a disposizione del miglior offerente.

L'attenzione ai possibili conflitti di interesse richiesta alle società scientifiche deve essere estesa anche alle fondazioni affiliate che spesso ne accompagnano e condividono l'attività di ricerca e formazione.

Poiché l'immagine pubblica delle società scientifiche è di solito quella del suo presidente o comunque dei suoi membri più importanti è fondamentale che nella scelta dei candidati alle cariche più alte si presti particolare cura a evitare ogni possibile conflitto di interessi, tanto più che i leader dell'associazione hanno un ruolo determinante nella scelta dell'agenda e delle persone che dovranno far parte dei comitati di controllo. La richiesta minima è che non percepiscano dalle aziende neppure un dollaro, né a titolo personale né di ricerca, non solo durante il loro mandato, ma fin dal momento della loro elezione, che in genere avviene un paio di anni prima dell'insediamento.

Infine, man mano che adotteranno queste politiche di autonomia, le società scientifiche dovranno cercare di estendere gli stessi principi anche ai loro membri.

"Sappiamo di aver gettato un sasso che potrà scatenare polemiche" ammette Steven Nissen, past president dell'American College of Cardiology. "Ma se i nostri suggerimenti saranno accolti, seppure a costo di qualche sacrificio, alla fine la classe medica ci guadagnerà in autorevolezza e rispetto da parte dei cittadini. Un cambiamento è necessario, nell'interesse di tutti" conclude.