

Nuovi sviluppi nella gestione dei rapporti tra medici e industria

da Rothman D, Chimonas S. New developments in managing physician-industry relationships. *JAMA*. 2008;300(9):1067-1069

Rothman e Chimonas del Center on Medicine as a Profession, che fa parte del Columbia College, in un editoriale comparso su *JAMA* nel settembre scorso, analizzano i cambiamenti nella gestione dei rapporti tra medici e industria in corso negli Stati Uniti a partire dal 2004. Fino ad allora il codice industriale PhRMA (Pharmaceutical Research and Manufacturers of America) e le linee guida dell'AMA (American Medical Association) ignoravano, nel regolare questi rapporti, aspetti importanti come la dichiarazione dell'ente di appartenenza o dei conflitti d'interesse, il ruolo dei ghost writers messi a disposizione di conferenzieri e autori, ed erano vaghe e permissive in tema di regali e offerte di pasti e viaggi ai medici. Anche gli organi governativi, così come i centri accademici, sostanzialmente, si adeguavano a questi indirizzi.

La mole crescente di dati che indicano che regali, stipendi e onorari ricevuti dalle industrie farmaceutiche influenzano le decisioni dei medici, e le rivelazioni giornalistiche su false dichiarazioni e fatturazioni, sulla promozione all'uso off-label dei farmaci, su fatti di vera e propria corruzione, assieme alla notizia di numerose condanne, che hanno costretto le case farmaceutiche a pagare 4 miliardi di dollari nel periodo 2000-2004, hanno reso ormai inaccettabile mantenere la situazione così com'era.

Nel 2006 la task force, istituita due anni prima dall'American Board of Internal Medicine (ABIM) e dall'Institute on Medicine as a Profession (IMAP), pubblicò le sue raccomandazioni in tema di conflitti di interesse. Ci vollero ancora due anni prima che anche i centri accademici riprendessero in esame le linee guida esistenti e fornissero proprie raccomandazioni in linea con quelle della task force, a partire dalla proibizione di qualsiasi tipo di regalo (limite di zero dollari) e di cibo fornito dall'industria, e dalla una gestione centralizzata dei campioni dei prodotti per "mantenere una distanza tra la ditta con i suoi prodotti e il medico". Si è proposto anche di ridurre l'accesso dei rappresentanti, con meccanismi di credenziali, appuntamenti e inviti. Entrambi i gruppi propongono che i fondi destinati dall'industria alla educazione medica continua e ai viaggi per meeting medici, non vengano distribuiti dai dipartimenti accademici ma da un ufficio medico centrale. Viene inoltre proibita l'attività di ghostwriting.

Molti centri medici accademici sia pubblici che privati, e numerose organizzazioni sanitarie (come Kaiser Permanente e Veterans Administration) si stanno adeguando a questi cambiamenti, adottando strategie, a volte anche molto semplici, che ne favoriscano l'adozione. Ad esempio una professoressa di medicina portava nel taschino del camice delle penne economiche senza marchio, che utilizzava per sostituirle a quelle, con il logo di case farmaceutiche, che vedeva nei taschini dei colleghi. Molti presidi di importanti istituzioni accademiche, dopo la pubblicazione di scandali legati al rapporto troppo stretto medici-industria, volevano evitare di essere messi pubblicamente in imbarazzo. Molti di essi, inoltre, aderendo ai principi della professionalità medica, sostennero che le decisioni in campo medico, andassero prese sulla base delle conoscenze scientifiche e dei bisogni dei pazienti, e non del marketing. Chi non si è adeguato ai nuovi indirizzi, lo ha fatto per timore di una possibile riduzione di fondi per la ricerca al proprio istituto, o di fughe di membri della propria facoltà verso istituti che non ponevano alcuna restrizione alle loro attività. In realtà non si sono verificate fughe, né significative riduzioni di fondi assegnati dalle case farmaceutiche.

In generale, si è visto che i vantaggi superano gli svantaggi. I direttori sono lieti di avere risparmiato del tempo non incontrando i rappresentanti farmaceutici o cercando di difendersi schivandoli. Scoprono anche che i campioni gratuiti dei farmaci non sono così necessari come pensavano; non pare che le penne e i ricettari interessino più tanto, e non dispiace molto la scomparsa dei pasti gratis. Ci sono anche varie segnalazioni di medici che orgogliosamente rifiutano inviti a fare conferenze sponsorizzate. E' efficace e gradevole poter rispondere: "La mia scuola non lo

permette". Diverse università si sono sforzate di applicare le nuove norme. Se un rappresentante di una casa farmaceutica viola le regole relative a regali, pasti, prenotazioni o appuntamenti ufficiali, all'inizio viene ammonito; successivamente viene sospeso ed eventualmente anche bandito. Con questo sistema i venditori si adeguano, come si può facilmente immaginare.

In realtà l'obiettivo non è tanto quello di mettere in atto delle punizioni o stabilire delle regole per i regali, quanto quello di cambiare la cultura dell'istituzione, e cioè di fare allontanare i medici e gli studenti di medicina da un senso di diritto acquisito.

Una volta che il cambiamento diventerà stabile sarà essenziale analizzare gli outcome sia qualitativi che quantitativi e se, con il passare del tempo, cambieranno gli atteggiamenti e le prassi.

Traduzione e sintesi di
Fabio Suzzi
Medico di famiglia
Imola (BO)