

Contributi delle industrie e conflitti di interesse: un aggiornamento



Costantino Panza

Pediatra di famiglia, Sant'Ilario d'Enza (Reggio Emilia)

La battaglia tra conflitti di interesse, società scientifiche, agenzie della salute e industrie è sempre alla ricerca di una regola definitiva. La Food and Drug Administration è alle prese con una modifica dei regolamenti che permetterebbe all'agenzia di ruscare o escludere in modo arbitrario la partecipazione di professionisti alle votazioni su farmaci o *medical device* perché ritenuti a rischio di conflitto di interesse "intellettuale", anche se completamente indipendenti dal punto di vista finanziario dalle industrie. Così come si continuano a scoprire interessi privati all'interno di un'altra prestigiosa istituzione come il Centers for Disease Control and Prevention di Atlanta. Anche l'European Medicines Agency presenta sulla carta il problema del conflitto di interessi, con una dipendenza dai contributi dell'industria di 250 milioni di euro, ben oltre l'80% del budget annuale.

Un quarto delle entrate dell'industria farmaceutica viene speso in marketing: solo in USA, la spesa in marketing è stimata essere circa 60 miliardi di dollari/anno che scorrono lungo gli infiniti sentieri della sanità. Un apparente non senso in un mondo scientifico dove ci si dovrebbe basare sull'*evidence based* e sulla *best practice*. Il Sunshine Act ha permesso di rilevare, sempre in USA, una spesa diretta verso i medici di 7

miliardi e mezzo di dollari da parte delle industrie nell'anno solare 2015, di cui solo circa la metà per pagamenti di ricerche, con contributi per singolo medico variabili da 50mila a 8mila dollari circa a seconda delle specialità.

La stragrande maggioranza del sostegno finanziario all'aggiornamento medico in tutta Europa è sostenuta dall'industria farmaceutica, a eccezione della Norvegia dove la legge vieta espressamente questa possibilità. Gli eventi ECM, obbligatori per i medici, permettono il finanziamento o la partecipazione delle industrie. Molti congressi presentano eventi satelliti come simposi completamente organizzati dalle aziende del farmaco o di attrezzature mediche. È dimostrato che i medici ai quali vengono pagati il viaggio e la permanenza al convegno, pur essendo convinti di non essere influenzati dalla ditta che offre l'evento, aumentano la prescrizione dei prodotti di quella ditta. Sono numerose le ricerche che confermano come i doni o le spese pagate dalle industrie aumentino il numero di ricette, i costi per le cure e le prescrizioni non basate sulle prove di efficacia.

La situazione italiana

Dalla consultazione di 154 siti web di società medico-scientifiche italiane risulta

che solo il 4,6% di queste presenta un codice etico specifico mentre il 45% segnala nello statuto una indicazione per il conflitto di interesse; su 131 società scientifiche, solo il 6,1% presenta un bilancio societario trasparente visibile sul web.

In questa ricerca di Alice Fabbri e coll., il 29% dei siti web presenta loghi di industrie nella home page e oltre il 65% ha accettato sponsorizzazioni industriali nell'anno 2013/2014. Solo la Società Italiana di Medicina delle Migrazioni (SIMM) e l'Associazione Culturale Pediatri (ACP) hanno adottato un rigoroso codice etico.

In particolare, l'ACP ha approvato nell'ottobre 2013, in occasione dell'assemblea annuale dei soci, un documento sull'impegno di autoregolamentazione nei rapporti con l'industria e *Quaderni acp* dal 2007 non ospita più pubblicità commerciali.

Un oramai antico editoriale di *Quaderni acp* (2004;11:47-8) segnalava con soddisfazione che anche in Italia si iniziava a parlare di conflitto di interesse all'interno delle società medico-scientifiche. A distanza di 12 anni, quando ancora i 2/3 dei congressi vedono coinvolte le industrie tramite finanziamenti e simposi satelliti, ci fa ricordare sul nostro passato ottimismo.

✉ costpan@tin.it