

LA PRESA DI POSIZIONE

## Oncologia a rischio conflitto di interessi: pubblicato Position Paper Cipomo

Il 62% degli oncologi in Italia dichiara pagamenti diretti da parte dell'industria farmaceutica negli ultimi 3 anni; il 68% pensa che la maggioranza degli oncologi italiani abbia un conflitto di interessi con l'industria mentre l'82% riferisce che la maggior parte della propria educazione oncologica sia supportata dall'industria.

Sono alcuni dei dati salienti di un sondaggio promosso dal Collegio Italiano dei Primari Oncologi Medici Ospedalieri (Cipomo) e pubblicato sul **British Medical Journal OPEN**.



Scopri perchè **Alessandra** manager ha scelto OutsidePrint



Il sondaggio è stato condotto su 321 oncologi (pari al 13% degli oncologi di ruolo) in forma anonima tra marzo e aprile 2017.

È partendo da questi dati che il Cipomo ha stilato un position paper dedicato al conflitto d'interessi.

«La finalità ultima del lavoro in Sanità è rappresentata dal bene del cittadino. I clinici, i ricercatori, gli amministratori, l'industria e i cittadini stessi devono lavorare insieme per garantire il rapido accesso ai migliori percorsi di diagnosi e cura», di legge nel preambolo.

«Il Conflitto di Interessi, prima che un comportamento, rappresenta una "condizione, nella quale il giudizio professionale riguardante un interesse primario (la salute di un paziente o la veridicità dei risultati di una ricerca o l'imparzialità nella presentazione di un'informazione) tende ad essere indebitamente influenzato da un interesse secondario (ad esempio un guadagno economico o un vantaggio di carriera)"- Le potenziali conseguenze del conflitto di interessi si estendono dalla pianificazione della ricerca scientifica alla divulgazione dei dati, alla formazione, fino all'atto delle scelte cliniche», continua il documento.

«Al di là delle azioni nettamente illecite, la contiguità di interessi non coincidenti può determinare, consapevolmente o inconsapevolmente, un condizionamento dei comportamenti. Tale condizionamento, a sua

volta, può avere conseguenze dirette sulla qualità del servizio offerto al cittadino, ma può anche soltanto rappresentare una ragione di non sufficiente trasparenza, di sospetto conflitto di interessi o di vera e propria sfiducia nel Servizio Sanitario».

Da qui le raccomandazioni. Eccole.



1. Il processo della ricerca va tutelato dall'influenza di interessi commerciali. Il disegno e la conduzione delle sperimentazioni dovrebbero avere come obiettivo quello di rispondere a quesiti rilevanti per il miglioramento della salute. Anche quando coinvolti in studi clinici promossi dall'industria, i ricercatori dovrebbero scegliere in modo indipendente i quesiti clinici, gli obiettivi e il braccio di controllo. L'analisi dei dati, la loro interpretazione e la stesura della pubblicazione dovrebbero essere condotti in autonomia rispetto agli interessi dell'ente finanziatore. Il fenomeno del *ghostwriting* andrebbe bandito. I risultati degli studi clinici devono essere messi a disposizione della comunità scientifica e pubblicati a prescindere dal risultato ottenuto. Il contributo dell'industria al disegno e alla conduzione della sperimentazione andrebbe sempre esplicitato.
2. La promozione scientifica: il valore dell'interazione tra l'industria e i clinici deve essere basato sulla trasmissione di informazioni utili a migliorare la qualità e la sicurezza delle cure e non all'induzione alla prescrizione, che va sempre evitata, anche in forma occulta. In particolare, occorre vigilare che le diverse forme di contributo dell'industria si configurino come collaborazione finalizzata al miglioramento delle competenze.
3. La formazione non deve rappresentare uno strumento di marketing, ma deve avere l'obiettivo esplicito di migliorare la qualità delle scelte cliniche. L'industria contribuisce in modo importante all'aggiornamento degli operatori sanitari e il suo contributo va riconosciuto e utilizzato in modo appropriato. I clinici devono rimanere, all'interno delle loro organizzazioni sanitarie (Reperti, Dipartimenti) e contesti professionali (Società Scientifiche e Reti) i veri e unici gestori delle scelte formative.
  1. E' auspicabile che siano le istituzioni sanitarie o gli organismi sovraordinati (ad es. Società Scientifiche e Reti) a stabilire le necessità formative e a pianificare l'oggetto e le modalità di svolgimento degli episodi formativi. In questo contesto, gli eventi indirizzati alla promozione di un farmaco o di un prodotto andrebbero evitati. E' auspicabile che l'intervento dell'industria si estenda a iniziative variegata e non strettamente legate ai meccanismi di promozione dei prodotti.
  2. La scelta dei docenti e dei discenti non dovrebbe essere operata dall'industria ma soltanto dalle organizzazioni che promuovono l'episodio formativo.
  3. La contribuzione economica necessaria allo svolgimento del programma di formazione dovrebbe essere orientata all'ente che promuove la formazione e non al singolo operatore.
  4. Anche la giusta retribuzione dei docenti (come riconoscimento al lavoro di studio e predisposizione del materiale formativo) dovrebbe essere elargita dall'ente che promuove l'episodio di formazione e non rappresentare un contributo diretto dell'industria al singolo operatore.
4. Le società scientifiche sono enti rappresentativi delle discipline e hanno un'influenza determinante nell'indirizzare i comportamenti. In alcuni casi ciò avviene attraverso l'elaborazione di documenti che suggeriscono o sconsigliano, in modo diretto ed esplicito, l'uso di farmaci o procedure. In altri casi ciò avviene attraverso strumenti meno diretti, come l'organizzazione di eventi congressuali o l'espressione di pareri di esperti. E' quindi

essenziale evitare il rischio che le posizioni societarie siano soggette a influenze esterne o anche solo che si determinino le condizioni di possibilità di un conflitto di interessi. L'industria contribuisce spesso a finanziare progetti ed eventi gestiti dalle società scientifiche, garantendone la sopravvivenza. Selezionare medici e ricercatori e dare loro il ruolo di "opinion leaders", grazie a relazioni a congressi, partecipazione a progetti istituzionali, tavoli di lavoro, elaborazione di documenti ufficiali, può facilitare l'esposizione ad una attenzione particolare da parte dell'industria, in considerazione della loro influenza sui comportamenti prescrittivi. Occorre allora mettere in atto una serie di azioni volte a evitare che il sostegno economico si trasformi in una forma, palese o nascosta, di promozione:

1. I bilanci delle società scientifiche andrebbero resi trasparenti, con particolare riguardo ai contributi dell'industria.
  2. È auspicabile che siano diversificate le forme di finanziamento delle società scientifiche, per evitare l'instaurarsi di rapporti di eccessiva dipendenza.
  3. Nel caso di espressione di esperti promossi dalle Società Scientifiche, i potenziali conflitti di interesse personali andrebbero sempre resi noti.
  4. L'individuazione di esperti dovrebbe seguire criteri di merito, garantire un'adeguata rotazione nel tempo ed essere accompagnata da una rigorosa esplicitazione dei rapporti commerciali e delle condizioni di potenziale conflitto. Per alcune attività, come l'elaborazione di Linee Guida, esperti esposti ad eccessive influenze commerciali dovrebbero essere esclusi.
5. La trasparenza: sebbene la "disclosure" non rappresenti una modalità in sé sufficiente di prevenzione del conflitto di interessi, una politica rigorosa di trasparenza fornisce al cittadino gli strumenti per valutare i servizi che gli vengono offerti e previene fenomeni di regalie dal significato etico incerto. Ogni istituzione sanitaria dovrebbe garantire per i propri operatori l'aggiornamento dei dati relativi alle contribuzioni di qualunque provenienza (industria, enti, associazioni no profit) e renderli disponibili alla visione del pubblico.
6. Le istituzioni sanitarie dovrebbero garantire ai professionisti strumenti sufficienti per l'aggiornamento e la ricerca. La disponibilità di risorse e il loro equo utilizzo potrebbero evitare la necessità di contatti diretti tra gli operatori e i soggetti portatori di interessi commerciali. La promozione della ricerca non sponsorizzata rappresenta un forte stimolo all'indipendenza da influenze di marketing.



SCOPRI IL MOBILE 4G DI FASTWEB

10 GIGA 300 MINUTI A 5,95€ AL MESE

SCOPRI DI PIÙ

FASTWEB

PER I CLIENTI CASA

Infine, è possibile che si determini una condizione di Conflitto di Interessi anche nel rapporto con altri partner oltre all'industria, ogniqualvolta vi sia la possibilità di accedere a benefici economici, a servizi o anche solo a posizioni di visibilità: anche in questi casi è necessario che ci si attenga agli stessi principi che sono stati elencati.