

Sanità ed Industria: un legame conflittuale.

L'industria agisce pesantemente nel settore medico: secondo dati del 2004 riportati dal Sole24ore, circa un terzo degli investimenti delle industrie farmaceutiche è dedicato al marketing: nel 2008 l'oncologia medica avrà raggiunto un volume di affari di 41 bilioni di dollari contro i 24 del 2004: una spesa enorme indirizzata a relativamente pochi specialisti a livello mondiale sui quali le "compagnie" investono cifre elevate. Agisce anche nelle pubblicazioni: da 2/3 a 3/4 degli studi pubblicati su riviste scientifiche sono sponsorizzati dall'industria (Egger 2001). La EnvisionPharma sostiene che i "dati ottenuti dagli studi clinici rappresentano lo strumento più potente di penetrazione nel mercato per una compagnia farmaceutica".

Secondo Confindustria la filiera dell'industria che ruota intorno alla Salute rappresenta l'11,1% del Pil nazionale, assorbendo il 6% degli occupati in Italia e rappresentando la terza impresa più importante del business italiano.

L'inserimento di più dati renderebbe queste colonne pesanti ed illeggibili, ma tanto basta a far capire il peso dell'industria che ruota attorno alla medicina; e come possa avere un grandissimo ruolo positivo nello sviluppo e nella ricerca, sopperendo alle carenze delle strutture che istituzionalmente dovrebbero produrre brevetti ed a tale fine ottenere finanziamenti piuttosto che tagli. Ma la necessità di guadagno e la concorrenzialità sul mercato possono rappresentare motivi sufficienti per una pubblicità a volte ingannevole, con la complicità di settori medici compiacenti, anche senza travalicare nell'illecito.

Da più parti si chiede che il rapporto tra industria e Salute possa essere trasparente e di collaborazione nell'interesse del Paziente e del Paese; evitando di scivolare nell'asciutaggine e

nell'arroganza che alcune aule di convegni hanno di recente registrato.

A tal fine **le Società scientifiche** dovrebbero lavorare per la realizzazione e per l'accettazione di un codice etico, in cui il meccanismo della "disclosure" sia il requisito minimo di credibilità scientifica (effettuata in meno dell'1% degli articoli secondo Krimsky, 2001). Si potrebbero trovare in pochi punti le regole per avviare questo processo, come l'obbligo dei relatori di dichiarare

- collaborazioni a vario titolo con aziende,
- se per la ricerca presentata hanno ricevuto finanziamenti o benefit,
- se la lettura o relazione è remunerata.

Ad oggi la dichiarazione di assenza di conflitto di interessi richiesta dalla legge per la partecipazione attiva tra i relatori di eventi congressuali o di Corsi sembra un atto puramente formale, privo di verifiche.

Segnali positivi giungono direttamente dall'industria: una grande multinazionale del farmaco (Merck) ha deciso di rendere pubblici, dal 2009, i pagamenti effettuati a medici che hanno fatto da opinion leader per i suoi prodotti e negli USA esiste un disegno di legge sull'argomento (Physician Payment Sunshine Act). Un capitolo a parte andrebbe riservato ai media: dovrebbero dimostrare una maggiore cautela ed un serio controllo di qualità nella pubblicazione di articoli sensazionalistici: il paziente deve restare centrale nel nostro sistema sanitario.

A margine, va sottolineato che l'inganno di una pubblicità fallace o di un consenso informato incompleto costituisce uno degli elementi fondamentali che fa aumentare il contenzioso medico-legale.

Aldo Infantino