

A relação entre médicos e a indústria farmacêutica



Adotada na Assembleia Geral de Tóquio, Japão, em outubro de 2004 e emendada na Assembleia Geral de Nova Deli, Índia, em outubro de 2009, as referências da Associação Médica Mundial (WMA) sobre o assunto teve a participação e conta com total apoio da Associação Médica Brasileira.

PREÂMBULO

No tratamento de seus pacientes, os médicos utilizam drogas, instrumentos, ferramentas de diagnóstico, equipamentos e materiais desenvolvidos e produzidos por empresas comerciais. A indústria possui recursos para financiar programas de pesquisa e desenvolvimento de alto custo e, para tanto, o conhecimento e a experiência dos médicos é essencial. Além disso, o apoio da indústria permite o aprofundamento de pesquisas médicas, a participação em conferências científicas e a continuidade da formação em medicina, que podem ser benéficos para pacientes e para todo o sistema de saúde. A

combinação de recursos financeiros com o conhecimento dos produtos, alcançada com a ajuda da indústria e pelo conhecimento dos médicos, permitiu o desenvolvimento de novos procedimentos de diagnóstico, drogas, terapias e tratamentos e pode levar a diversos avanços na medicina.

No entanto, há conflitos de interesse entre empresas comerciais e médicos e eles podem afetar o tratamento dos pacientes e a reputação da profissão médica. O papel dos médicos é avaliar de forma objetiva o que é melhor para o paciente, enquanto o que se espera das empresas comerciais é que elas deem lucro aos seus proprietários por meio da venda de seus produtos e da competição por mais clientes. As considerações comerciais podem afetar a objetividade dos médicos, principalmente se o profissional for de alguma maneira dependente da empresa.

Ao invés de proibir as relações entre médicos e a indústria, é preferível estabelecer diretrizes para tais relações. Estas diretrizes devem

incorporar princípios fundamentais de transparência, evitando conflitos óbvios de interesse e da autonomia clínica do médico para agir de acordo com os anseios de seus pacientes.

Estas diretrizes devem servir de base para a revisão das diretrizes já existentes e para o desenvolvimento de quaisquer diretrizes futuras.

CONFERÊNCIAS MÉDICAS

Os médicos podem participar de conferências médicas patrocinadas total ou parcialmente por uma entidade comercial se estiverem de acordo com os seguintes princípios: 1) O principal objetivo da conferência é a troca de informações profissionais e científicas; 2) A hospitalidade durante a conferência é secundária à troca profissional de informações e não deve exceder os costumes locais e geralmente aceitos; 3) Os médicos não devem receber pagamento direto de uma entidade comercial para cobrir despesas de viagem, hospedagem e alimentação na conferência ou compensação

por seu tempo, a menos que isso seja exigido pelas regras e/ou políticas de sua Associação Médica Nacional; 4) Médicos não devem aceitar hospitalidade não justificada e não devem receber pagamentos de nenhuma entidade comercial para cobrir hospedagem e alimentação de acompanhantes; 5) O nome da entidade comercial fornecedora do apoio financeiro deve ser divulgado publicamente para permitir que a comunidade médica e o público avaliem a informação apresentada tendo em vista a fonte de financiamento. Além disso, os organizadores e palestrantes da conferência devem divulgar as afiliações financeiras que participantes da conferência possam ter com fabricantes dos produtos mencionados no evento ou com fabricantes de produtos concorrentes; 6) As apresentações de materiais por parte dos médicos devem ser cientificamente precisas, apresentando uma visão imparcial das opções de tratamento e não devem ser influenciadas pela organização patrocinadora; 7) A conferência pode ser reconhecida para propósito de formação médica continuada/desenvolvimento profissional continuado apenas se estiver de acordo com os seguintes princípios: a) As entidades comerciais patrocinadoras, como empresas farmacêuticas, não exerçam influência sobre o conteúdo, apresentações, escolha dos palestrantes ou publicação dos resultados; b) O financiamento da conferência seja aceito apenas

como uma contribuição aos custos gerais do evento.

PRESENTES

Médicos não devem aceitar presentes de entidades comerciais, a menos que permitido pelas regras e/ou políticas de sua Associação Médica Nacional e esteja de acordo com as seguintes condições: a) Médicos não devem receber de uma entidade comercial pagamento em dinheiro ou equivalentes a dinheiro; b) Médicos não devem receber presentes para seu benefício pessoal; c) Presentes com o intuito de influenciar a prática clínica são sempre inaceitáveis. Ajudas promocionais podem ser aceitas desde que o presente tenha um valor mínimo e não esteja vinculado a qualquer estipulação de que o médico deva prescrever um determinado medicamento, utilizar certos instrumentos ou materiais ou encaminhar pacientes a um determinado estabelecimento; d) Presentes de cortesia cultural podem ser recebidos desde que não sejam frequentes e estejam de acordo com as normas locais, e contanto que não sejam caros e não estejam relacionados à prática médica.

PESQUISA

Um médico pode realizar uma pesquisa financiada por uma entidade comercial, seja individualmente ou de forma institucional, se estiver em conformidade com os seguintes princípios: 1) O médico deve seguir as regras, os princípios éticos e as diretrizes da Declaração de Helsinki, e critérios clínicos ao realizar a pesquisa. Não deve se deixar influenciar por pressões externas com relação ao resultado da pesquisa

ou publicação; 2) Se possível, o médico ou instituição que queira realizar uma pesquisa deve solicitar financiamento a mais de uma empresa; 3) As informações que possam identificar pacientes ou voluntários participantes da pesquisa não devem ser divulgadas à empresa patrocinadora sem o consentimento dos indivíduos envolvidos; 4) A compensação de um médico pela pesquisa deve ser baseada no tempo e esforço dedicados e tal compensação não pode estar, de maneira alguma, relacionada aos resultados da pesquisa; 5) Os resultados da pesquisa devem ser publicados com o nome da entidade patrocinadora, juntamente a uma declaração revelando quem solicitou a pesquisa. Isso vale para patrocinadores diretos ou indiretos e totais ou parciais; 6) As entidades comerciais não podem impedir a publicação dos resultados. Se os resultados da pesquisa não forem publicados, principalmente se forem negativos, a pesquisa poderá ser repetida desnecessariamente, expondo assim futuros participantes a possíveis riscos.

AFILIAÇÕES A ENTIDADES COMERCIAIS

Um médico não pode se afiliar a uma entidade comercial como consultor ou membro de um conselho consultivo a menos que esta afiliação esteja de acordo com os seguintes princípios: a) A afiliação não compromete a integridade do médico; b) A afiliação não entra em conflito com as obrigações do médico para com seus pacientes; c) Afiliações e/ou outras relações com entidades comerciais devem ser totalmente divulgadas em qualquer situação relevante como palestras, artigos e relatórios.