

# Conflicto de intereses

*Conflicts of interest*

## José María Maya

Médico, magister en Salud Pública, magister en Dirección Universitaria y magister en Dirección y Gestión de la Seguridad Social; profesor titular, Universidad CES; decano general, Escuela de Ciencias de la Vida. Universidad EIA, Medellín, Colombia

## RESUMEN

Se presenta el caso de un médico inversionista en una empresa de producción y venta de medicamentos, quien es cuestionado por el Tribunal de Ética Médica por formularle a un paciente productos que solo se venden en la farmacia de la cual el médico es accionista y que, además, son de costo moderado y alto, y negarse a cambiar la formulación, a solicitud del paciente, por productos contemplados en los protocolos de atención y disponibles ampliamente en el sistema de salud.

A partir de los principios éticos, se analiza la actuación del médico.

**PALABRAS CLAVE:** ética, principio, beneficencia, conflicto de intereses.

## SUMMARY

I present the case of a medical investor in a drug production company who was questioned by the Medical Ethics Court for having formulated products that were sold only in the pharmacy of which the doctor is a shareholder. Additionally the medications were of moderate and high cost and the physician refused to change the formulation, at the request of the patient, for products included in the Colombian social security protocols and widely available in the health system.

The doctor's behavior was analyzed based on the ethical principles.

**KEY WORDS:** Ethics, principles, beneficence, conflict of interest.

### Correspondencia:

Jose Maria Maya

### Email:

josemariamayamejia@gmail.com

*Recibido: 24/07/18*

*Aceptado: 26/07/18*

### Conflictos de interés:

No se reportan conflictos de interés.

### Financiación:

Ninguna.

## CASO N° 5 DE ÉTICA

Pedro es un médico dermatólogo que ejerce exitosamente su especialidad en una gran ciudad. El ejercicio de su profesión le ha permitido acumular unos excedentes económicos, con los cuales se ha convertido en accionista de una empresa que produce y comercializa productos dermatológicos basados en fórmulas magistrales. Estos productos se venden al público en droguerías de propiedad de la misma empresa productora, estratégicamente situados en centros comerciales de estratos medio y alto.

Juan es un paciente de clase media quien, al presentar una enfermedad dermatológica, decide consultar –por recomendación de un amigo– al doctor Pedro en su consultorio particular. Es bien atendido por el médico dermatólogo, quien le hace diagnóstico de una situación crónica que no compromete su vida, aunque es molesta y estéticamente un poco desagradable. El médico prescribe una fórmula con dos medicamentos de uso tópico que debe utilizar con-

tinuamente y la entrega al paciente junto con una tarjeta donde se indica la dirección de la droguería donde puede y debe comprarla, presentando la fórmula expedida por el médico.

Juan le pregunta al médico si es posible adquirirla en una droguería de cadena de su caja de compensación familiar, donde, además de tener buenos precios, existe descuento para los afiliados. El médico le manifiesta la imposibilidad de comprarla allí dado que el producto es exclusivo de estas droguerías e insiste al paciente que debe adquirirla en uno de los expendios anotados en la tarjeta que le ha entregado.

A los pocos días, el paciente Juan regresa al consultorio y le solicita a la secretaria del doctor Pedro hablar con él. Al ser recibido por el médico le manifiesta que los medicamentos que le ha formulado son de un costo muy alto para él y que se le hace difícil sostener en el tiempo el tratamiento. Le pide que le sean cambiados por medicamentos que puedan ser adquiridos en las droguerías de su caja de compensación o, al menos, en una droguería de cadena que tiene precios más accesibles al usuario. El médico se niega a cambiar la formulación aduciendo que él confía en los medicamentos formulados por ser de alta calidad y que estos solo están disponibles en esta red de droguerías. El paciente insiste al médico en su solicitud porque no está seguro de poder continuar el tratamiento en el tiempo, con lo cual no podrá controlar su problema dermatológico. El médico no accede a la petición.

Juan consulta con un amigo, quien le recomienda poner su caso en conocimiento del Tribunal Seccional de Ética Médica de su ciudad. Al estudiar el caso, el Tribunal encuentra que el doctor Pedro es accionista de la empresa que produce y comercializa los medicamentos formulados a Juan. Cita al médico para que explique su negativa, presente la 'evidencia' científica que existe para que no sea conveniente cambiar los medicamentos por otros de la farmacopea corriente y le cuestiona el conflicto de interés que existe al ser accionista de la empresa que vende los medicamentos. El médico no presenta estudios publicados en revistas científicas que avalen la superioridad terapéutica de los medicamentos exclusivos de su empresa, aunque afirma que su experiencia ha sido muy positiva al utilizarlos en otros pacientes y aduce que su inversión en la empresa es legal, además de que paga impuestos por los rendimientos de la misma y, por ende, tiene derecho a promover su utilización.

El Tribunal amonesta al médico y le solicita atender adecuadamente la solicitud del paciente.

## CUESTIONAMIENTOS ÉTICOS

1. El ser el médico accionista de una empresa de salud, ¿lo coloca ante un conflicto de interés que debe resolver?
2. ¿Cuál es su concepto sobre la decisión del Tribunal de Ética?
3. ¿La legalidad de la inversión del médico es suficiente para que sea ética la decisión que tome en relación con las recomendaciones a sus pacientes de consumir solo productos producidos por su empresa? ¿Todo lo legal es ético?
4. ¿Cómo debería manejar este médico inversionista la solicitud que le hace su paciente, para evitar que sus intereses personales primen sobre el beneficio y bienestar del paciente?

Ética continúa en la página 206