



UNIVERSITAT DE
BARCELONA



Revista de Bioètica y Derecho

Perspectivas Bioéticas

www.bioeticayderecho.ub.edu – ISSN 1886 –5887

ARTÍCULO

Els experts i el seu laberint. Una reflexió sobre ètica en temps de pandèmia

The experts in their labyrinth. A reflection on the ethics in pandemic times

Los expertos y su laberinto. Una reflexión sobre ética en tiempos de pandemia

* Xavier Vallès. Doctor en Medicina, Programa de Salut Internacional, Institut Català de la Salut (Barcelona, Espanya), Institut per la Recerca en Ciències de la Salut Germans Trias i Pujol (Badalona, Espanya), Comissió Justícia i Salut, Justícia i Pau (Barcelona, Espanya). Email: xvallesc.mn.ics@gencat.cat.

* Gerard Carot-Sans. Doctor en Farmàcia i redactor mèdic, Comissió Justícia i Salut, Justícia i Pau (Barcelona, Espanya), Digitalization for the Sustainability of the Healthcare System (DS3), Sistema de Salut De Catalunya (Barcelona, Spain), Servei Català de la Salut (Barcelona, Spain). Email: gcarotsans@gmail.com.



Copyright (c) 2022 Xavier Vallès, Gerard Carot-Sans

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional.

Resum

Els experts o líders d'opinió en l'àmbit biomèdic han cobrat una enorme rellevància en temps de l'epidèmia de COVID-19. La seva influència en les circumstàncies particulars de la pandèmia, planteja de forma apressant els possibles conflictes d'interès que puguin tenir. Un conflicte d'interès es defineix per aquella situació en què la integritat i el judici d'una persona pot veure's influenciat per un interès secundari, i que pot apartar-lo dels objectius primaris que dicten la seva acció o activitat. La problemàtica dels conflictes d'interessos es planteja gairebé sempre des d'una òptica utilitarista, és a dir, com detectar-los i evitar els seus efectes perniciosos. No obstant això, en aquest article argumentem la insuficiència d'aquesta aproximació, i defensem la necessitat de recuperar un substrat moral acceptable per a tots, en aquest cas la moral Kantiana i el seu concepte d'autonomia, que permeti vacunar-nos de les derives que poden comportar els conflictes d'interessos en una societat extremadament mediatitzada, al mateix temps que es recuperi el concepte d'autoritat enfront del de simple expert.

Paraules clau: experts; conflictes d'interessos; ètica; incentius; moral; Kant; COVID-19; pandèmia; autoritat.

Abstract

Experts or opinion leaders in the biomedical field have become enormously relevant in times of the COVID-19 epidemic. Its influence in the particular circumstances of this pandemic raises in a pressing way the possible conflicts of interest that they may have. A conflict of interest is defined by a situation in which the integrity and judgment of a person can be influenced by a secondary interest, and that can divert him from the primary objectives that dictate his action or activity. The issue about conflicts of interest is almost always considered from a utilitarian perspective, that is, how to detect them and avoid their harmful effects. However, in this article we argue the insufficiency of this approach. We defend the need to recover a moral common ground acceptable to all, in this case the Kantian notion of morality and its concept of autonomy. This would allow to immunize against the drifts that conflicts of interests may produce in a society extremely influenced by the mass media and recovering the concept of authority in contrast with the one of simple expert.

Keywords: Experts; conflicts of interest; ethics; incentives; morals; Kant; COVID-19; pandemic; authority.

Resumen

Los expertos o líderes de opinión en el ámbito biomédico han cobrado una enorme relevancia en tiempos de la epidemia de COVID-19. Su influencia en las circunstancias particulares de la pandemia plantea de forma acuciante los posibles conflictos de interés que puedan tener. Un conflicto de interés se define por aquella situación en que la integridad y el juicio de una persona puede verse influenciado por un interés secundario, y que puede apartarlo de los objetivos primarios que dictan su acción o actividad. La problemática de los conflictos de intereses se plantea casi siempre desde una óptica utilitarista, es decir, como detectarlos y evitar sus efectos perniciosos. No obstante, en este artículo argumentamos la insuficiencia de esta aproximación, y defendemos la necesidad de recuperar un sustrato moral aceptable para todos, en este caso la moral Kantiana y su concepto de autonomía, que permita vacunarnos de las derivas que pueden conllevar los conflictos de intereses en una sociedad extremadamente mediatizada, al mismo tiempo que se recupere el concepto de autoridad frente al de simple experto.

Palabras clave: expertos; conflictos de intereses; ética; incentivos; moral; Kant; COVID-19; pandemia; autoridad.

1. Los expertos no tienen quién les escriba

En un episodio de la novela *Cien Años de Soledad*, se relata como a Fernanda del Carpio, una mujer que se cree heredera de la corona de un reino Latinoamericano y vive sus días ahogada en la decepción y cumple estrictamente los preceptos de un cristianismo fanático, espera la intervención de unos médicos invisibles que finalmente, con nocturnidad la anestesian y le extirpan un inexistente tumor del vientre [1]. Fernanda del Carpio se levanta por la mañana con el único rastro de una cicatriz en el abdomen. Los médicos invisibles, para su entendimiento, son expertos sobre los cuáles deposita una total confianza hasta el punto de dejarse adormilar y abrir en canal para la excisión de lo que ella está convencida que es un problema real.

Pero, al fin y al cabo, ¿qué es un experto, en quién dispuso su total confianza este personaje de Gabriel García Márquez? Si echamos mano del diccionario, un experto se define como alguien muy hábil o que tiene gran experiencia en un trabajo o actividad, o muchos conocimientos en una materia. Esta definición implica largos años de estudio y experiencia en una materia concreta. Pero el concepto *experto* ha sufrido una notable inflación y se ha elevado casi hasta una categoría social. Hay expertos para todo, incluso lo más inverosímil, sin que podamos identificarlos con un rostro o incluso un nombre reconocido. Los medios de comunicación encabezan con frecuencia sus titulares como “los expertos dicen o consideran tal o cual cosa”, sin que en el cuerpo del artículo se identifique a nadie en concreto convirtiéndolos en un intangible genérico. Son seres invisibles en los cuáles depositamos una confianza ciega (o ingenua, que puede ser lo mismo) sobre una cuestión que nos preocupa (sea un problema real o no), pero para la cual tienen una respuesta que se nos presenta (o vende) como clarividente e inapelable. La analogía con los médicos invisibles de Fernanda del Carpio resulta casi perfecta.

El lector podría pensar que esta lógica de confianza ciega en tales personajes por encima de un conocimiento propio, objetivo y contrastable desaparece en círculos supuestamente informados y críticos como el de los profesionales médicos. Pero las inercias epistemológicas humanas son más inherentes a la psique humana (o al paradigma científico y cultural del momento) de lo que pueda suponerse y, a menudo, el motor de la confianza ciega puede operar en gran parte del colectivo médico. En este contexto, el término “experto” precisa de una metamorfosis semántica, ya que su audiencia es, en cierto modo, experta (o más experta que el gran público) y se redefine como “líder de opinión” [2]. De hecho, la industria farmacéutica ha utilizado deliberadamente durante años la figura del líder de opinión como una pieza clave de la estrategia global de marketing [3,4]. El concepto se recoge sin demasiadas ambigüedades en el glosario de la plataforma *Pharma Marketing Network*, que define estos expertos como “médicos que influyen en la práctica médica de sus iguales, incluyendo (aunque no limitado a) los hábitos

de prescripció” [5]. Estos líderes de opinión a menudo lideran acciones comercialmente relevantes bajo una cubierta académica. Esta estrategia es habitual en comunicaciones orales (preparadas por la industria, pero presentadas por líderes de opinión) y estudios clínicos (diseñados por la industria, aunque liderados por líderes de opinión que adoptan el papel de investigadores principales) [4]. Del mismo modo que Velázquez juega habilidosamente con la ilusión para dejar al espectador de *Las Meninas* con la duda razonable de si el pintor que aparece en el cuadro es un autorretrato o un modelo, la audiencia médica del líder de opinión no puede distinguir la frontera entre la diseminación crítica y experta de conocimiento y el marketing. De nuevo, cultivar el aura de independencia y superioridad intelectual resulta esencial para desarrollar este papel.

En los últimos años, el poder y proyección de los expertos (tanto expertos a ojos de la población general como líderes de opinión en entornos médicos) se han visto amplificadas con la aceleración de la información provocada por internet. Dada su proliferación, especialmente en tiempos de la pandemia en el ámbito de la SARS-CoV-2, y el extraordinario poder que les otorgamos, es pertinente preguntarnos qué los guía en sus posicionamientos atendiendo la influencia que pueden llegar a ejercer. Es decir, qué intereses reales guían estas personas (expertos, a veces convertidos en auténticas estrellas mediáticas) sobre los cuáles depositamos tanta responsabilidad.

2. Los expertos en tiempos de la COVID-19

En lo referente a la COVID-19, nos encontramos con una seria paradoja si nos atenemos a pies juntillas a la citada definición de expertos. No existían tales personajes porque poco se podía saber del SARS-CoV-2 en los inicios de la epidemia, solo había profesionales con las bases para adquirir este conocimiento a partir de una formación o experiencia genérica sea sobre epidemiología o enfermedades infecciosas. Esto explica la aparente proliferación de epidemiólogos, cuando pocos sabían definir a qué se dedican exactamente estos profesionales, que han llegado a adquirir un valor oracular. Ante la necesidad de información u orientación que caracteriza a cualquier emergencia social o sanitaria, los canales de comunicación han corrido el riesgo de verse copados por aquellos que han ocupado antes a los platós, no necesariamente los que tenían más valía. Han encontrado su nicho ecológico en un sistema de información que tiende a ser restringido a unas pocas cadenas de televisión y rotativos que acaparan la atención de la mayor parte de la población, y dan pábulo a los personajes que más audiencia atraen. Porque el conflicto de intereses, que definiremos más adelante, opera también en los grandes medios de comunicación, sobre los que

el interés supuestamente secundario de atraer las máximas cuotas de audiencia compite con el interés supuestamente primario de informar con rigor y exhaustividad a la audiencia consolidada.

En cada cadena estatal, autonómica o local habitan los coros de expertos respectivos. Esto no significa una presunción de fraude o incompetencia, simplemente una dinámica que la emergencia sanitaria ha puesto de relieve, por la necesidad de voces autorizadas en tiempos de incertidumbre. Pero esta dinámica entraña serios riesgos. En palabras de Winston Churchill, uno de estos riesgos es que el interés del experto radique más en ser importante que no en ser realmente útil. Porque desde un punto de vista de la percepción social, quien alcanza esta categoría de experto simplemente lo hace con el marchamo de que su rostro consiga que un micrófono se plante delante de su rostro o una cámara lo enmarque de forma regular, y obtiene así una notoriedad asegurada durante años. La tentación que señalaba Churchill es evidente. Incluso si en los círculos profesionales hubiese sido desacreditado, en el subconsciente colectivo quedará siempre asociado al ámbito sobre el cuál se ha erigido como referente. No faltan ejemplos. En un mundo extraordinariamente mediatizado es mucho más fácil encumbrar a alguien en la categoría de experto que expelerlo de este dudoso olimpo.

De nuevo, el papel de los expertos y su influencia en las decisiones no se ha limitado a las audiencias de los medios de comunicación generalistas, sino que ha operado también en el seno del colectivo médico. La incertidumbre, la avalancha de información, la falta de evidencia científica sólida y la legítima sensación de urgencia (de querer “hacer algo”), han abonado el terreno para la proliferación y crecimiento de líderes de opinión a los que muchos médicos han tenido que agarrarse en sus decisiones médicas [6]. En este contexto han sido millones los pacientes en el mundo que han recibido tratamientos no apoyados por la evidencia científica, sino por la opinión de líderes (o expertos entre los expertos). El ejemplo de la cloroquina para el tratamiento o profilaxis de la COVID-19 sería un ejemplo extremo.

3. El otoño de la autoridad

Un análisis crítico de la consideración de expertos requiere contrastarlo con otro concepto que ha seguido una evolución antagónica, que es el de autoridad y más específicamente al término latino *auctoritas*. En la antigua Roma, una persona con *auctoritas* se consideraba aquella con capacidad no-vinculante pero socialmente reconocida de origen moral para emitir una opinión cualificada sobre un asunto. La autoridad venía dada sin que se pretendiese, por parte de la población y a través de un reconocimiento corroborado por su formación, credenciales éticas, talante y conocimiento. Está pues, asociada a la dimensión ética de un individuo socialmente reconocida.

Esta autoridad, sin que medie un poder coactivo, puede suscitar la obediencia o aceptación por un *aquiescimiento* consciente. Un ejemplo contemporáneo de una persona con autoridad es muy posiblemente Nelson Mandela. La adquirió no solo por su actitud ética para dar fin al régimen del *apartheid*, sino porque esta se manifestó después de 27 años de reclusión en la isla de Robben. La autoridad se reconoce y otorga, no se impone, ni se propone desde un medio de comunicación.

La diferencia esencial entre un simple experto y el concepto de autoridad está pues en la preeminencia de la actitud ética respecto a los conocimientos específicos que pueda tener la persona a la cual se le reconocen. Es decir, se acepta la rectitud de su juicio que está guiado por virtudes de empatía y bondad, por encima del contenido de las mismas. Porque se da por hecho de entrada que la rectitud de juicio está secundariamente alimentada por el conocimiento de la materia y que por tanto su uso en forma de opiniones, consejos, recomendaciones, estará siempre modulada por este interés primario y el reconocimiento de las propias limitaciones del propio conocimiento. El concepto de autoridad ha sido menoscabado, confundiendo la *auctoritas* con el autoritarismo en una época en que predomina lo individual sobre lo colectivo (el “a mí nadie me dice lo que tengo que hacer”), por una acepción falsamente coercitiva del término y una asociación de este con regímenes anteriores. Al final, no aceptamos la autoridad, pero sí la opinión de expertos salidos no sabemos exactamente de donde, especialmente en tiempos de premura. La diferencia entre lo que es una autoridad y un experto (se puede ser experto sin tener autoridad), nos lleva a la siguiente cuestión ¿qué es una actitud recta, limpia de otros condicionantes? ¿Qué debería guiar a los expertos para que sus opiniones sean aceptables y no condicionadas por intereses secundarios que no sean el bien común? ¿Qué les puede dar, finalmente, autoridad sobre lo que dicen?

4. Crónica de unos conflictos anunciados

Un conflicto de interés se define por aquella situación en que la integridad y el juicio de una persona puede verse influenciado por un interés secundario, y que puede apartarlo de los objetivos primarios que dictan su acción o actividad. Por tanto, los conflictos de intereses no presuponen de entrada una acción inmoral o incorrecta, simplemente la posibilidad de que esta ocurra o haya ocurrido. El ejemplo más claro se da cuando un profesional percibe una retribución económica por parte de una institución a la cuál puede beneficiar según la orientación de su actividad profesional: prescripción de un medicamento (más ventas) o resultados de una investigación científica (más mercado). Aunque medie una transacción de tipo material, una característica de los conflictos de intereses es que operan con frecuencia de forma inconsciente. Esto explica la disociación cognitiva que puede observarse entre la percepción de los mismos y

sus efectos reales. No pocas publicaciones han puesto de relieve este fenómeno y como pueden llegar a influenciar en la actividad ordinaria de cualquier médico [7,8]. El *modus operandi* más frecuente de los conflictos de intereses es el conocido *quid pro quo*, o de la obediencia debida a cambio de un favor percibido. El *quid* puede ser simplemente un bolígrafo o una inscripción a un congreso, el *pro quo* la prescripción discriminativa de un medicamento. En el ámbito biomédico, el interés primario está definido por los deberes intrínsecos del personal médico e investigador: la búsqueda del máximo beneficio para los pacientes y usuarios de la sanidad, el uso ponderado de los recursos sanitarios y la integridad en la investigación biomédica (libre de sesgos y orientada a las prioridades de salud locales y globales).

La pandemia y las herramientas terapéuticas y preventivas de que disponemos evolucionarán en los próximos años, y es de esperar que el conflicto de intereses en el ámbito del COVID-19 alcance una situación similar a la del resto de áreas de la medicina. Pero en este primer año de pandemia, en la que la industria no ha tenido tiempo de consolidar un ecosistema terapéutico, el *quid pro quo* mercantil que muy frecuentemente operaba como interés secundario en decisiones terapéuticas ha cedido terreno a otros mecanismos más intangibles y difíciles de ponderar. Seguramente, el futuro nos brindará análisis más profundos sobre los potenciales intereses secundarios que han operado entre los expertos durante este primer año de pandemia. Pero parece plausible pensar que el alcance o mantenimiento del prestigio social, el currículum científico o incluso el mantenimiento de un cargo público han estado presentes de una forma más o menos consciente en muchas acciones y decisiones de los expertos.

La limitada evidencia científica y la ausencia de intereses mercantiles (al menos inicialmente) que han caracterizado el contexto pandémico durante el primer año han influenciado de forma notable tanto el interés primario como el secundario. En un contexto de emergencia como el que hemos estado viviendo, queda claro que no vale solo un conocimiento del que muchos, necesariamente, carecían, sino una ponderación juiciosa de la situación y de los propios conocimientos. Ni los mismos expertos pueden dar todas las respuestas, aunque se les exige (de aquí el valor oracular que a veces han adoptado), a pesar de la necesidad de transmitir confianza en la población ante una situación de incertidumbre y elevadísimo estrés social. Los grandes líderes en épocas de crisis son aquellos que sin esquivar las contrariedades que el presente impone, son capaces de señalar la luz al final del túnel...aunque ni ellos mismos lo vislumbren. Solo alguien con autoridad es capaz de navegar en esta línea de sombra, alguien que, por definición, estaría libre de conflicto de intereses. Pero, ¿es esto realmente posible?

5. El utilitarismo y otros demonios

La discusión en torno a los conflictos de intereses se realiza habitualmente desde una perspectiva utilitarista. No nos importa demasiado que estos se planteen, sino los efectos perniciosos que nos puedan acarrear (investigaciones sesgadas, prescripciones medicamentosas inadecuadas, malversación de fondos, etc.) y que al final vayan en detrimento del promedio de la población. Por esto los mecanismos de contención y mitigación están orientados no hacia su anulación, sino para prevenir estos efectos o reciclarlos en forma de incentivos. Uno de los problemas que plantea esta aproximación es que puede resultar difícil discernir entre lo que es un conflicto de interés de un simple incentivo. La diferencia, siempre desde una óptica utilitarista, entre el incentivo y el conflicto de interés es que el primero trabaja en favor del interés primario, mientras que el conflicto de intereses lo hace en pos del interés secundario en detrimento del primario. La confusión entre los dos puede darse primero, porque se trasponga el interés primario con el secundario (mímesis), o cuando un legítimo incentivo (una gratificación que tiene como consecuencia que se trabaje en pos del interés primario), se transforme en el objetivo de la actividad profesional y al final estemos trabajando para fines que pueden llegar a ser aborrecibles sin darnos cuenta. La banalidad del mal del que hablaba Hannah Arendt puede ser el final extremo de esta pendiente. Por otro lado, a pesar de todos los mecanismos y medios que pongamos para mitigar los conflictos de intereses, que estos surtan efecto dependerá en gran medida de la actitud ética, la rectitud de la intención que tenga la persona sujeta a estos conflictos. Todos sabemos lo perfectamente inútiles que son las declaraciones de intereses en los artículos publicados, y que se ha convertido en una simple formalidad. Otro ejemplo atañe la obtención de los consentimientos informados para participar en un estudio, que puede depender de la capacidad de persuasión de quién pida su firma, o de lo bien que se explique su contenido. Formalmente, el paciente se dará por informado cuando realmente no es así porque lo que se buscaba es que participe en un ensayo clínico, por ejemplo, que repercutirá en ingresos para la unidad donde se promociona. Fuera del ámbito biomédico, todos conocemos lo que pasó con la letra pequeña de las preferentes o las hipotecas que se firmaron antes de la crisis del 2009. Parece un conflicto, valga la redundancia, de difícil resolución.

Cuando Blaise Pascal formula su famosa afirmación de que el corazón tiene razones que la razón desconoce [9], puede no referirse necesariamente a razones del corazón rectas o bondadosas, sino a inclinaciones que operan en el interior de nosotros mismos con fines más oscuros de lo que nos gustaría reconocer. El valor de las grandes obras literarias es que nos muestran las razones por las cuáles sus protagonistas, con frecuencia trágicos, actúan de una forma y no de otra. El lector lleva a conocerlos mejor que ellos mismos, y con frecuencia puede identificarse con sus inclinaciones, incluso con consternación. Volviendo a un plano concreto, los

conflictos de intereses de tipo económico son los más fácilmente identificables, pero estos no son los únicos. Los intangibles pueden tener una influencia enorme y además son los que operan de forma más inconsciente: la búsqueda de prestigio o reconocimiento es el más común. O su equivalente contemporáneo, la celebridad, aunque esta pueda ser vacua, es decir, carente de toda *auctoritas* tal como la hemos definido.

6. Noticia de Kant

Sommerset Maugham, pone la siguiente cuestión boca de un personaje de uno de sus cuentos: ¿Qué diferencia un hombre bueno que hace cosas malas de un hombre malo que hace cosas buenas? [10] Puede parecer un juego de palabras, pero toca el fondo de la cuestión que tratamos. En otras palabras ¿Qué diferencia a un buen profesional que lo es porque busca el máximo beneficio de los pacientes que atiende aunque no alcance la excelencia, del que proporciona una atención mejor, pero porque está convenientemente incentivado? Kant respondería al personaje de Sommerset Maugham, que el hombre bueno es aquél que utiliza las personas como fin en sí mismas, las que preservan por encima de todo la dignidad de la persona humana. Implica la noción de autonomía de Kant, según la cual actuamos moralmente según una ley que nos damos a nosotros mismos y que si hacemos algo, es por lo que es, como un fin en sí mismo (y no por un interés secundario). Esta capacidad de actuar autónomamente es lo que confiere a la vida humana su especial dignidad [11]. Esto contrasta con la actitud de un utilitarista que navegará en la fina línea de sombra que marca los intereses secundarios de los incentivos poniendo el foco en los resultados. Es más, el valor moral de una acción no consiste en las consecuencias que se sigan de ella, sino en la intención con la que se haya realizado. Si el motivo por lo que esta hace algo es el interés propio, su acción carecerá de valor moral. Kant sostiene que el valor moral de una acción depende del principio al que se atiende, no a sus consecuencias. En la temática que nos ocupa, una persona que sus acciones se atienden a sus consecuencias personales, por ejemplo, un reconocimiento público, pero no a sus principios, no es moral. Incluso los incentivos, aunque vayan en pos del interés primario no son morales. Cuando un conflicto de intereses surte efecto o incluso un incentivo, significa que se llevan a cabo actos que van a poner por encima de los intereses y circunstancias de los demás, los míos propios. Porque todo principio basado en el interés estará condenado a condicionarse a sí mismo y no puede servir como ley moral, es decir, universalizarse. Por tanto, Kant respondería a Maugham, que el hombre moral es el hombre bueno, aunque haga cosas malas.

Kant nos pone en un plano que parece abstracto e incluso irrealizable. Él mismo lo reconocía cuando afirma que las actuaciones humanas son una mezcla de raciocinio e inclinaciones, y en la

realidad son necesarios estos dos mecanismos (lo que la razón nos dicta y lo que nuestras inclinaciones nos impelen) y tampoco negaba la validez de actos conducidos por inclinaciones (léase incentivos o intereses secundarios), pero que la universalización de esta actitud (lo llamaba una moral heterónoma en contraste de autónoma), solo puede conducir a la confusión y a la inmoralidad. Porque la dignidad del hombre, según Kant, reposa precisamente en la capacidad libre y autónoma de darse estas leyes universales.

Hasta aquí puede parecer una digresión teórica apelar a Kant en los conflictos de intereses. Incluso se puede aducir, no sin razón, que pretender guiarnos por los principios Kantianos es una especie de puritanismo (el ambiente donde precisamente vivía Kant), e ignora la vida real. O como alguien diría, aplanaría el camino hacia la neurosis si debiéramos plantearnos continuamente lo que hacemos bajo un examen tan rigorista. Pero queremos demostrar que es necesario no obviar y de vez en cuando pisar los fundamentos de una ética aceptable para todos, auténticamente basada en el bien común y en las personas por sí mismas cuando tratamos de los conflictos de intereses, y que estos no pueden ser solucionados con una óptica utilitarista. Ya hemos citado alguna de las vertiginosa pendiente donde nos podemos ver abocados si nuestras acciones se guían exclusivamente por motivos heterónomos y utilitaristas, en nuestro caso incentivos e intereses secundarios, si no recordamos de vez en cuando lo que hacemos y porqué lo hacemos. Por ejemplo, el olvido de la función de la verdadera autoridad y de estos fundamentos puede llevar a una extralimitación de los expertos en sus funciones. En una reciente publicación en *The Lancet Global Health* [12], se expusieron los resultados de revisión sistemática sobre la relación de la capacidad de control social y la contención de la COVID-19. Se estableció una relación directa entre esta capacidad y, como era de esperar, el éxito en el control de la epidemia. La conclusión de este artículo, expresada con una ligereza asombrosa, es que había que promover este tipo de mecanismos para afrontar mejor la presente y futuras pandemias. Algunos expertos han hecho afirmaciones en esta línea sugiriendo la necesidad de coartar las libertades individuales no simplemente durante períodos de crisis. Afirmaciones que trascienden primero su ámbito de conocimiento (no son autoridad para medirse en el campo de las libertades individuales), y que claramente subyugan la moral autónoma a un interés que parece absoluto (controlar la pandemia), pero que no deja de ser un interés heterónimo si se plantea como fin en sí mismo. No hace falta ir demasiado atrás en la historia para saber cómo acabaron las sociedades que abrazaron estos planteamientos.

El ámbito de las publicaciones científicas es otro ejemplo reconocible. Es conocida la máxima entre la comunidad científica del *publish or perish*, si no públicas, no eres nada; o su extremo para-cartesiano, “publico, luego existo (como investigador científico)”. Esto conduce a una espiral absurda en que se eclipsa el interés primario (ofrecer un conocimiento para beneficio

de la comunidad), con el secundario (reconocimiento científico, curriculum y capacidad para atraer fondos para continuar investigando...y publicando, un virtuoso ciclo heterónimo). La idolatría al factor de impacto de las revistas es un síntoma. La consecuencia es la explosión de revistas científicas y artículos. Solo introduciendo las palabras clave COVID-19 o SARS-CoV-2 en un repositorio de artículos como *PubMed* en el momento que estamos escribiendo este artículo, lanzan la friolera cifra de 133.804 y 81.288 artículos indexados publicados para cada una, respectivamente. Parece que se ha dado un paso más en el *publish or perish*, y si no se publica sobre COVID-19 tampoco eres nada. No hay experto que digiera tal cantidad de información.

Otra consecuencia de la pérdida de un sustrato moral kantiana es la cada vez más frecuente confusión entre lo que es un colaborador de lo que es un interés. El resultado puede ser el mismo (incluso mejor desde un punto de vista utilitario), pero la carga ética de uno u otro no. Existen reconocidos científicos (y profesionales de otros ámbitos) que dispensan un trato degradante a sus colaboradores, pero que su áurea los dispensa de cualquier crítica. Lo que revierten en resultados a la sociedad parece justificar su conducta, serían los hombres malos que hacen cosas buenas. En el ámbito de los expertos puede darse la perversión última, en que se confunden con una (falsa) autoridad, basándose en una moral utilitarista. Es bueno recordar en este punto que Platón dio un paso más allá que Kant pero un par de milenios antes, subrayando la degradación en la que se sumen estos personajes, al afirmar en boca de Sócrates que tiene ya más pena incluso quien habiendo cometido una injusticia, ni tan siquiera es castigado por la misma [13].

7. Vivir para contarlo: conclusiones

Los conflictos de intereses no pueden dejarse en el simple ámbito del utilitarismo. No es suficiente con implantar mecanismos que coarten sus efectos. Aunque en el día a día no es razonable implantar un sistema estrictamente moralista, es importante preguntarse con regularidad los motivos por los cuáles hacemos, o dejamos de hacer, unas cosas u otras. Este ejercicio constante significa tener una actitud crítica respecto a las propias acciones y a las acciones de los demás que eviten derivas nocivas. Es también, en el ámbito que nos ocupa, un tamiz para evitar los excesos que los denominados expertos pueden imponer en una sociedad extremadamente mediatizada. No hay que perder de vista que estas derivas afectan tanto las creencias de la población general, como las decisiones de los cargos públicos, como la praxis de los profesionales médicos. De este ejercicio de autocrítica sobre las propias acciones y la de los referentes de turno depende en gran medida que se garantice una vida digna y autónoma para todos los ciudadanos, aunque sea en medio de una pandemia. Y que no nos ocurra, a nivel individual y colectivo, como a Fernanda del

Carpio, que devorada por sus temores y supersticiones se dejó abrir en canal. En su caso el vientre, en el nuestro, las conciencias.

Agradecimientos

A Gabriel García Márquez, fuente de inspiración de este artículo.

Conflicto de interés

Xavier Vallès declara no tener conflictos de interés. Gerard Carot-Sans colabora y percibe honorarios como redactor médico en proyectos de investigación liderados por investigadores que han sido presentados como expertos en medios de comunicación.

Referencias bibliográficas

- (1) García Márquez G. Cien años de soledad. Ed. Alibrato, Colección Clásicos Contemporáneos; 1967.
- (2) Scher JU, Schett G. Key opinion leaders — a critical perspective. *Nat Rev Rheumatol*. 2021 Feb 1;17(2):119–24.
- (3) Coleman J, Katz E, Menzel H. The diffusion of an innovation among physicians. *Sociometry*. 1957;20(4):253–70.
- (4) Sah S, Fugh-Berman A. Physicians under the influence: Social psychology and industry marketing strategies. *J Law, Med Ethics*. 2013 Sep;41(3):665–72.
- (5) Pharma Marketing Network. The Pharma Marketing Glossary - Pharma Marketing Network [Internet]. [cited 2021 May 16]. Available from: <https://www.pharmamkting.com/glossary/>
- (6) Zagury-Orly I, Schwartzstein RM. COVID-19 — A Reminder to Reason. *N Engl J Med*. 2020 Jul 16;383(3):e12.
- (7) Fickweiler F, Fickweiler W, Urbach E. Interactions between physicians and the pharmaceutical industry generally and sales representatives specifically and their association with physicians' attitudes and prescribing habits: A systematic review. *BMJ Open*. 2017 Sep 1;7(9).
- (8) Fadlallah R, Nas H, Naamani D, El-Jardali F, Hammoura I, Al-Khaled L, et al. Knowledge, beliefs and attitudes of patients and the general public towards the interactions of physicians with the pharmaceutical and the device industry: A systematic review. *PLoS One*. 2016 Aug 1;11(8).
- (9) Pascal B. Pensées. Ed. Folio Classique; 2004.
- (10) Maugham S. El temblar de una hoja. Ed. Sexto piso; 2008.

- (11) Aramayo RR. Kant: Entre la moral y la política. Alianza Editorial, colección Fiolosofía; 2018.
- (12) Gelfand MJ, Jackson JC, Pan X, Nau D, Pieper D, Denison E, et al. The relationship between cultural tightness–looseness and COVID-19 cases and deaths: a global analysis. Lancet Planet Heal. 2021;5(3):e135–44.
- (13) Platón. Gorgias o de la retórica. In: Diálogos: Gorgias, Fedón, El Banquete. Ed. Clásica.

Fecha de recepción: 19 de mayo de 2021

Fecha de aceptación: 23 de septiembre de 2021