

FOTO: El País

LA SALUD NO SE VENDE CON HUMO

La tecnología médica tiene el potencial de transformar la vida de millones de personas. Un diagnóstico temprano, un tratamiento más preciso o un dispositivo innovador pueden marcar la diferencia entre la vida y la muerte. Pero ¿qué ocurre cuando una empresa ***comercializa tecnología que no cumple con lo prometido? ¿Y cuándo sus directivos conocen esas limitaciones, pero continúan promoviendo el producto como si fuera un avance científico revolucionario?*** En estos casos, la discusión deja de ser exclusivamente médica y entra directamente en el terreno de la responsabilidad jurídica.

Imaginemos una empresa que introduce al mercado colombiano un dispositivo robótico, con características propias de la inteligencia artificial, capaz, según su publicidad, de detectar múltiples enfermedades, o de brindar tratamientos simultáneos, innovadores y efectivos. Clínicas y pacientes confían en las afirmaciones de sus promotores. Se celebran contratos, se realizan inversiones y peor todavía- se toman decisiones médicas basadas en sus resultados. Posteriormente, se descubre que la tecnología nunca funcionó como se prometía. En realidad, todo era un engaño.

¿Quién responde?

Desde la perspectiva civil, quienes comercializan estos productos pueden enfrentar reclamaciones por los perjuicios ocasionados. ***No se trata únicamente del dinero pagado por un dispositivo defectuoso. Un diagnóstico equivocado puede conducir a tratamientos innecesarios, retrasar intervenciones urgentes o generar consecuencias irreversibles para la salud de una persona.***

Más aún, la responsabilidad puede trascender lo patrimonial.

Cuando existen engaños deliberados, ocultamiento de información relevante o falsificación de resultados, las autoridades también podrían examinar la existencia de conductas penalmente reprochables.

Naturalmente, no todo fracaso tecnológico constituye un delito. ***La ciencia avanza mediante experimentación, y equivocarse no equivale necesariamente a defraudar.*** La diferencia fundamental está en lo que sus responsables sabían, lo que prometieron, y aquello que decidieron (quizás convenientemente) ocultar.

En Colombia, donde las necesidades de modernización hospitalaria generan oportunidades comerciales y donde varios centros médicos están a la vanguardia en Latinoamérica, este debate resulta particularmente importante. Las entidades públicas y privadas que adquieren tecnología médica deben exigir evidencia verificable, no simplemente presentaciones comerciales sofisticadas o promesas de revolucionar la medicina.

La vigilancia del INVIMA y de las demás autoridades competentes es fundamental, pero ninguna autorización debe convertirse en excusa para abandonar la debida diligencia, que debe ir más allá de una mera "autorización como escudo".

También debemos preguntarnos por la responsabilidad de quienes promocionan estos dispositivos. ***Los intermediarios, distribuidores y directivos no pueden asumir que repetir las afirmaciones del fabricante los protege automáticamente de eventuales consecuencias jurídicas.***

Colombia necesita innovación, inversión y mejores tecnologías médicas. ***Lo que no necesita son vendedores de ilusiones disfrazados de científicos. Porque cuando se comercializa un producto ordinario, un engaño puede costar dinero.*** Cuando se comercializa tecnología médica, puede costar vidas.



SANTIAGO TORRIJOS PULIDO