

Nuevas modalidades de interacción entre la industria farmacéutica y los médicos

Judith Domínguez, Oscar Arrieta, Miguel A. Celis, Sergio Islas, Alberto Lifshitz, Armando Mansilla, Iris Martínez, Alberto Mimenza, Mucio Moreno, Alejandro Reyes-Sánchez, Luisa Rocha, Guillermo Ruiz-Argüelles, Antonio Soda, Sonia Toussaint, Emma Verástegui, Diana Vilar-Compte y Julio Sotelo*

Academia Nacional de Medicina, Comité de Ética y Transparencia en la Relación Médico-Industria (CETREMI), Ciudad de México, México

Resumen

Debido a las restricciones sanitarias secundarias a la pandemia de COVID-19, diversas interacciones entre la industria farmacéutica y los médicos cambiaron. Una de ellas ha sido el método promocional de medicamentos a través de reuniones académicas en torno a padecimientos de interés financiero. Una modalidad reciente ha sido la promoción unilateral de un fármaco determinado por parte de la industria farmacéutica por medio de eventos académicos con la invitación de aparentes “expertos”. Estas reuniones frecuentemente están sesgadas no hacia la atención óptima de un padecimiento, sino a la promoción comercial de un medicamento específico que pudiera o no ser la mejor opción o sin la consideración de alternativas terapéuticas asociadas. El Comité de Ética y Transparencia en la Relación Médico-Industria, de la Academia Nacional de Medicina de México, analiza esta nueva circunstancia y propone algunas consideraciones a la comunidad médica.

PALABRAS CLAVE: Promoción de fármacos. Currículum médico. Reuniones médicas. Líder de opinión. Compañías farmacéuticas.

New interaction modalities between the pharmaceutical industry and physicians

Abstract

Due to sanitary restrictions secondary to the COVID-19 pandemic, various interactions between the pharmaceutical industry and physicians have changed. One of them has been the method for promoting medicinal products through academic meetings around diseases of financial interest. A recent modality has been unilateral promotion by the pharmaceutical industry through academic events with the invitation of so-called “experts” for the promotion of a specific drug; these meetings are often biased not towards optimal care of a disease, but rather towards commercial promotion of a specific drug, which may or may not be the best option, without considering associated therapeutic alternatives. The Committee of Ethics and Transparency in the Physician-Industry Relationship, of the National Academy of Medicine, analyzes this new circumstance and proposes some considerations to the medical community.

KEYWORDS: Drug promotion. Medical curriculum. Medical meetings. Opinion leader. Pharmaceutical companies.

Correspondencia:

*Julio Sotelo

E-mail: jsotelo@unam.mx

0016-3813/© 2022 Academia Nacional de Medicina de México, A.C. Publicado por Permanyer. Este es un artículo *open access* bajo la licencia CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Fecha de recepción: 18-01-2022

Fecha de aceptación: 26-01-2022

DOI: 10.24875/GMM.22000013

Gac Med Mex. 2022;158:167-169

Disponible en PubMed

www.gacetamedicademexico.com

Existen muchas formas de analizar la relación entre los médicos y la industria de fármacos e implementos médicos (IFIM); una de ellas es agrupar sus efectos en benéficos y en riesgosos.

– *Efectos benéficos:* a) la industria farmacéutica mantiene constantemente proyectos de investigación gracias a los cuales se han descubierto agentes químicos y biológicos de indiscutible valor terapéutico; b) como consecuencia de estas investigaciones, se manufacturan y distribuyen los productos, poniéndolos al alcance de la profesión médica y de la sociedad.

– *Efectos de riesgo:* a) la necesidad de la industria farmacéutica de mantener sus ingresos en constante crecimiento; b) la necesidad de mantener campañas publicitarias dirigidas especialmente a los médicos, que incrementan el costo de los fármacos y afectan la economía de los pacientes y las instituciones; c) el abuso o uso inadecuado de los medicamentos por parte de los médicos y del público, particularmente cuando su venta y distribución no está limitada por el requisito de la prescripción médica, como ocurre en numerosos países.

En los últimos años ha quedado claro que la interacción entre la industria farmacéutica y los médicos es amplia e intensa; se inicia con los estudiantes de medicina, continúa con los médicos en formación y persiste por el resto de su actuación profesional. La visita promocional a hospitales públicos y privados fue regulada recientemente y la entrega promocional de muestras médicas ha sido cuestionada: algunos profesionales de la salud apoyan su utilidad para disminuir gastos al paciente de menores recursos, mientras que otros discuten su utilidad médica debido a la sugerencia subliminal de cierta marca al promocionar las muestras. Sin embargo, durante la pandemia de COVID-19, la visita médica y la entrega de muestras se extinguieron; fue valioso socialmente que durante la pandemia varias casas farmacéuticas donaran generosamente productos y medicamentos a algunos pacientes.

Ahora, la industria farmacéutica ya no busca promoción con muestras médicas. Una modalidad publicitaria actual es acercarse al médico joven y la IFIM organiza sus propias reuniones en torno a temas médicos, en las cuales invita a uno o varios ponentes que no necesariamente son líderes académicamente expertos¹ y sin intereses vinculados a la IFIM; la intención es la actualización de algún tema de salud relacionado con ciertos productos. En ocasiones, los

contenidos de estas “conferencias” son de dudosa calidad científica, con un claro sesgo de interés comercial. Este tipo de cursos habitualmente no son aceptados para puntuación en la recertificación profesional médica, pero numerosos médicos desconocedores de esta circunstancia asisten a ellos como parte de su intención de educación médica continua.

El Comité de Ética y Transparencia en la Relación Médico-Industria (CETREMI),² de la Academia Nacional de Medicina de México, no manifiesta críticas contra la actualización por expertos en temas médicos y en opciones terapéuticas, pero señala la inconveniencia de que con fines de promoción se denominen expertos a médicos que no reúnan méritos académicos justificados y cuya designación de “experto” conlleva información diseñada y proporcionada por el laboratorio interesado en la venta de un producto; esa calificación de “experto” o “líder de opinión” ocasionalmente es tendenciosa, solo porque ese profesional tiene tiempo en la agenda de la IFIM y no posee amplias credenciales académicas.

Los médicos jóvenes de reciente formación invitados a asistir o a ser “líderes de opinión” a esas reuniones académicas se pueden sentir comprometidos a recetar los productos de la compañía farmacéutica que los invitó, independientemente de los efectos benéficos y sin análisis ponderado comparativo con otras modalidades terapéuticas.

Las fronteras entre la industria y la medicina académica son intrincadas y actualmente la influencia de la industria incide en múltiples aspectos de la formación académica de los médicos. Tomando en consideración lo anterior, CETREMI recomienda lo siguiente:

1. Que los médicos en formación consideren el potencial sesgo de los eventos académicos organizados por la industria farmacéutica.
2. Que los médicos invitados como “líderes de opinión” incorporen las otras opciones y posibles ventajas económicas y terapéuticas que existen para el padecimiento en cuestión, aunque estas opciones no estén vinculadas a la casa farmacéutica organizadora del evento.
3. Que las asociaciones de médicos tengan una relación con la industria farmacéutica equilibrada, de tal manera que el programa académico de las reuniones, congresos o cursos sean planeados por científicos colegiados con amplias calificaciones académicas y éticas; que a los congresos se

invite a reconocidos expertos en el tema, con una visión amplia del diagnóstico y el tratamiento del padecimiento, y que esta prioridad prevalezca al recibir apoyo financiero de la IFIM para organizar reuniones médico-científicas.

4. En toda reunión académica, los médicos conferencistas deben revelar en detalle sus potenciales conflictos de interés.³
5. CETREMI recomienda a la industria farmacéutica que sus cursos o ponencias sean evaluados y calificados previamente por el respectivo consejo de la especialidad y que busque el aval de este en beneficio de la comunidad médica asistente.

Financiamiento

Este artículo no recibió fondos para su elaboración.

Conflicto de intereses

No existen conflictos de interés que declarar.

Responsabilidades éticas

Protección de personas y animales. Los autores declaran que para esta investigación no se han realizado experimentos en seres humanos ni en animales.

Confidencialidad de los datos. Los autores declaran que en este artículo no aparecen datos de pacientes.

Derecho a la privacidad y consentimiento informado. Los autores declaran que en este artículo no aparecen datos de pacientes.

Bibliografía

1. Burgos R, Aguilar-Salinas CA, Barile-Fabris L, Rangel-Frausto MS, Arrieta O, Campillo C, et al. Concepto de "líder de opinión": recomendaciones del Comité de Ética y Transparencia en la Relación Médico-Industria (CETREMI) de la Academia Nacional de Medicina (ANM). *Gac Med Mex.* 2017;153:5.
2. Academia Nacional de Medicina de México. Comité de ética y transparencia de los médicos con la industria farmacéutica (CETREMI). *Gac Med Mex.* 2015;151:293.
3. Celis MA, Halabe J, Arrieta O, Burgos R, Campillo C, De la Llata M, et al. Conflictos de interés en medicina. *Gac Med Mex* 2019;155:563-564.