

Algunas reflexiones sobre las relaciones entre los profesionales médicos y la industria del medicamento

PROF. DRA. ANA MARÍA FERRARI

LA INDUSTRIA DEL MEDICAMENTO es una de las más lucrativas en el mundo entero. Al mismo tiempo ha contribuido sustancialmente al desarrollo del conocimiento científico en muy diversos aspectos. Sin embargo parece claro que su principal objetivo no es contribuir al bienestar de la población mundial sino incrementar sus ganancias a través de la producción de bienes, que en ocasiones, pueden redundar en beneficio de la humanidad.

Muchos medicamentos que permitirían salvar innumerables vidas sólo están al alcance de algunos sectores de la población mundial debido a su excesivo costo.

Se promueve la venta de productos cuyos efectos sobre la salud no están bien documentados y, lo que es más grave, alguna vez se han lanzado al mercado productos cuyos efectos adversos superaron ampliamente sus posibles beneficios, como en el caso de la talidomida o del clorfibrato. También hemos asistido a la presentación de información parcial con la finalidad de promover la venta de ciertos productos.

A nivel local, las empresas vinculadas a la industria del medicamento colaboran de muy diferentes maneras con los profesionales médicos. Los mantiene informados sobre los nuevos productos que aparecen en el mercado. Su contribución ha hecho posible la realización de eventos científicos, la publicación de revistas, la concreción de investigaciones, el intercambio con profesionales de otras latitudes.

Sin embargo no deberíamos olvidar que el principal objetivo para la industria es vender lo que produce. Y los médicos no somos inmunes a la propaganda.

Los hermosos folletos de brillantes colores en papeles satinados que recibimos a diario por correo o en mano propia y que habitualmente nadie lee, así como los fantásticos almanaques, recetarios, lapiceras, y otros objetos igualmente atractivos que contienen los nombres de medicamentos o vacunas cuestan seguramente mucho dinero. Y seguramente cumplen con el objetivo para el cual fueron elaborados: al momento de recetar, lo más frecuente no es escribir el nombre genérico del producto sino el nombre comercial que tenemos más presente.

Cuando se piensa en las enormes sumas de dinero que la industria del medicamento invierte en propaganda para convencer a los médicos de que su producto es superior a los demás, uno se pregunta si no sería posible que ese dinero se utilizara para reducir el costo de los medicamentos y lograr que fueran accesibles a toda la población.

Quizás los médicos podamos contribuir a que esto suceda. Aprendamos a buscar la información por nosotros mismos, no aceptemos como verdad todo lo que está escrito, tengamos más reuniones científicas en lugares menos lujosos, con actividades sociales más sencillas y no colaboremos en la promoción de medicamentos, no importa cuán buenos sean.

Me he referido a situaciones comunes que todos vivimos diariamente. ¿Será que podemos independizarnos de las empresas, liberarnos de las presiones a las que nos vemos sometidos y, al momento de tomar decisiones terapéuticas, actuar en base a evidencias científicamente demostradas? Creo que vale la pena intentarlo.

En otro orden de cosas caen las actitudes de los profesionales que conscientemente se prestan a actuar favoreciendo el consumo de determinados productos a cambio de diferentes beneficios. Este es un problema ético que merece el mayor rechazo.