

Los vínculos de los médicos a los fabricantes de medicamentos, bajo la lupa
Por GARDINER HARRIS y JANET ROBERTS

El Dr. Allan Collins puede ser el especialista de riñón más influyente en el país. Él es presidente de la National Kidney Foundation y director del centro de investigación sobre enfermedades renales financiado por el gobierno. En el 2004, año en que él fue escogido como presidente de la fundación, la compañía farmacéutica Amgen, que elabora las drogas más costosas utilizadas en el tratamiento de enfermedades renales, invirtió más de \$1,9 millones de dólares en programas de investigación y educación dirigidos por el Dr. Collins, según registros examinados por The New York Times. En el 2005, Amgen pagó al Dr. Collins por lo menos \$25.800 dólares, en su mayor parte como honorarios en consultas y conferencias, según muestran los registros.

Los pagos al Dr. Collins y al centro de la investigación aparecen en un conjunto excepcional de registros. Ellos vienen de Minnesota, el primero de un conjunto de estados que votarán por una ley que requiera a los fabricantes de drogas revelar los pagos realizados a los médicos. Los registros de Minnesota son una ventana sobre los vínculos financieros esparcidos entre las compañías farmacéuticas y los médicos que prescriben y recomiendan sus productos. Los grupos de apoyo a los pacientes y muchos médicos se han quejado durante mucho tiempo de que las compañías farmacéuticas ejercen una influencia indebida sobre los médicos, pero la extensión de las mismas ha sido difícil de cuantificar.

Los registros de Minnesota empiezan en 1997. Desde entonces y hasta el 2005, los fabricantes de drogas pagaron a más de 5.500 médicos, enfermeros y otros trabajadores de la asistencia médica del estado por lo menos \$57 millones de dólares. Otros \$40 millones fueron a dispensarios, centros de investigación y otras organizaciones. Más del 20 por ciento de los médicos licenciados del estado recibieron dinero. El pago medio por consultor era \$1.000 dólares; más de 100 personas recibieron más de \$100.000.

Clásicamente, los médicos reciben dinero a cambio de dictar conferencias sobre diferentes drogas a otros médicos. Algunos de los médicos que reciben la mayoría del dinero son miembros de los comités que preparan las pautas que instruyen a otros médicos por todo el país acerca de cuando utilizar las medicinas. El Dr. Collins, que recibió más dinero que cualquier otro en el estado, está entre un número limitado cuyos pagos financiaron investigaciones.

En docenas de entrevistas, la mayoría de los médicos dijeron que estos pagos no tenían efecto sobre el cuidado de sus pacientes. El Dr. Collins dijo que su único objetivo era la salud y el bienestar de los pacientes. "Simplemente porque yo quizás haga el trabajo de consultor no significa que no atienda mi agenda sanitaria," dijo.

Ken Johnson, vicepresidente de Pharmaceutical Research and Manufacturers of America, dijo que las interacciones entre compañías farmacéuticas y los médicos eran beneficiosos. "Al final, los pacientes se benefician cuando hay representantes farmacéuticos técnicamente entrenados de las compañías de investigación trabajando con profesionales de la asistencia médica para cerciorarse si las medicinas se utilizan apropiadamente," dijo. No hay nada ilegal acerca de la aceptación de dinero por parte de los médicos al vender discursos, y las organizaciones profesionales han ignorado desde hace tiempo el tema.

Pero la investigación demuestra que los médicos que tienen vínculos cercanos con fabricantes de drogas tienden a prescribir más y más, nuevas drogas más costosas — no importa si repercute en los mejores intereses de los pacientes. "Cuándo los seres humanos honestos están estancados en ver al mundo de una manera particular, son incapaces de mantener la objetividad y la independencia," dijo Max H. Bazerman, profesor en la Harvard Business School. "Un médico que representa una compañía farmacéutica tenderá a ver los datos con una luz levemente más positiva y tiene como resultado sobre-prescribir las drogas de dicha compañía."

En un mensaje de correo electrónico, el Dr. Collins dijo que él personalmente había recibido en el 2004 menos de \$10.000 dólares por parte de Amgen por presentaciones educativas. "La cantidad del contrato de \$1,9 millones fue pagada por Amgen al Minneapolis Medical Research Foundation (MMRF) para contratos de investigación, en que yo soy el investigador designado para dirigirlo," escribió el Dr. Collins. Él destacó que no trabajó para la junta directiva de la fundación.

El Dr. Collins revela en su sitio Web las investigaciones en las que él participa como consultor de Amgen, entre otras compañías. Dan Whelan, portavoz de Amgen, dijo que la compañía pagaba al Minneapolis Medical Research Foundation para "realizar sofisticadas investigaciones y análisis de los datos lo cual ha aumentado la comprensión de la asistencia médica en la salud" para pacientes de con enfermedades renales. Pero el Dr. Daniel Coyne, especialista en riñón en la Universidad de Washington, dijo haberse molestado por los pagos.

"La financiación de Amgen para el Dr. Collins en la MMRF es otra inmensa conexión financiera a individuos de la National Kidney Foundation," dijo el Dr. Coyne. "Recientes pautas sobre la anemia por parte de la fundación — y las revisiones a realizarse el mes próximo — tiene que ser vistas con gran escepticismo". Escribió el Dr. Coyne recientemente en un editorial de un diario influyente que denigra las pautas escritas el año pasado por la fundación que alienta a los médicos a utilizar más drogas de Amgen para tratar la anemia en pacientes renales a pesar de los estudios que demuestran que el incremento de su uso condujo a más muertes.

Ellie Schlam, portavoz para la National Kidney Foundation, dijo que se buscaron a los mejores expertos en el mundo. "Éstas son las mismas personas requeridas por el gobierno y la industria," dijo. "Trabajamos realmente para separar firmemente el financiamiento del contenido". Los fabricantes de drogas listaron al Dr. Collins y al grupo de investigación como los receptores de los pagos que totalizan más de \$2 millones de dólares entre 1997 y 2005. La mayoría de los médicos en la lista son mucho menos prominentes que el Dr. Collins.

Diez médicos y un dentista de Minnesota recibieron más de \$500.000 dólares. A causa de que los registros están incompletos, estas sumas probables subestiman las ganancias de los proveedores. Los fabricantes de dispositivos y firmas de Wall Street que rastrean la investigación médica no fueron requeridos para proveer información, aunque al ser consultados, dicen que los arreglos entre tales compañías y los médicos son comunes.

Más de 250 psiquiatras de Minnesota ganaron juntos \$6,7 millones de dólares en dinero de las compañías farmacéuticas — más que cualquier otra especialidad. Siete de los últimos ocho presidentes de la Minnesota Psychiatric Society han servido como consultores para los fabricantes, de drogas según el análisis de Times. Después de los psiquiatras, los médicos que se especializan en medicina interna almacenan la mayoría del dinero, seguido por los cardiólogos, los endocrinólogos y los neurólogos.

Desconocido para la mayoría de Los Pacientes

Los Médicos de Minnesota dijeron que generalmente no les dicen a sus pacientes acerca de estos arreglos. Verdaderamente, pocos pacientes están enterados de las conexiones financieras entre las drogas que prescriben y las compañías que las hacen. Una encuesta de New York Times sondeó durante mes la opinión pública encontrando que el 85 por ciento pensaban como "no aceptable" que los médicos sean remunerados por las compañías farmacéuticas por hacer comentarios acerca de los fármacos. El ochenta y cinco por ciento dijo también que tales pagos influirían en las decisiones que los médicos hicieran acerca del cuidado del paciente. Además de Minnesota, los legisladores de Vermont, Maine, Virginia Occidental, California y el Distrito de Columbia han propuesto leyes que requieren algún nivel de revelación sobre las campañas de marketing de las compañías farmacéuticas. En Vermont, el estado ha reunido tres años de datos sobre pagos a médicos, pero se les permite a los fabricantes de drogas llevar registros privados declarándolos secretos comerciales.

En el ejercicio económico del 2005, el año más reciente en que hay cifras disponibles, los fabricantes de fármacos declararon el 73 por ciento de los pagos a los médicos en Vermont como secretos comerciales. El The Journal of the American Medical Association publica los datos que resumen los pagos a los médicos por parte de los fabricantes de drogas en Minnesota y Vermont. El estudio concluye que se hicieron muchos pagos que excedían los \$100 dólares pero que los registros eran difíciles de descifrar y prácticamente imposibles de interpretar.

El Dr. David Blumenthal, director del Instituto para la Política de la Salud en el Hospital de Massachusetts, dijo, "Nosotros les hemos dado a los médicos mucha libertad y su auto-gobierno a causa de su reputación profesional y el sentido que ellos tienen de cómo ayudar a sus pacientes."

Los médicos dijeron que sus conferencias acerca de medicamentos a otros médicos a cambio de una paga era un tono apacible de marketing que estaba adherido estrictamente a los mensajes aprobados por los fabricantes de las droga y las regulaciones federales correspondientes.

Las compañías fabricantes de medicamentos " quieren a alguien que pueda manipular de una manera muy sutil," dijo el Dr. Frederick R. Taylor, especialista en cefaleas en Minneapolis que ganó más de \$710.000 dólares entre 1997 y 2005, mucho de ello de GlaxoSmithKline, fabricante de la droga de la migraña Imitrex.

El Dr. George Realmuto, psiquiatra de la Universidad de Minnesota, dijo que la mayor parte del marketing asociado con sus conferencias giraba alrededor de sus discursos.

" Se está en un restaurante maravilloso, una atmósfera es muy conducente a una actitud positiva hacia el medicamento, y todos se divierten," dijo el Dr. Realmuto, que comparó esa experiencia a la de comprar un coche en una sala de exposición ostentosa. El ganó por lo menos \$20.000 dólares entre 2002 y 2004 de los fabricantes de medicamentos.

Los médicos dijeron que las conferencias eran sumamente educativas, y que los fabricantes de drogas los emplearon por su pericia médica y sus habilidades oratorias. Pero otros representantes de las compañías farmacéuticas dijeron que ellos empleaban a los médicos como oradores en su mayor parte con la esperanza de influir los hábitos de recetar de los médicos.

"La inmensa mayoría del tiempo en que hicimos cualquier tipo de actividad remunerada con un médico, aumentaron el uso de nuestra droga," dijo Kathleen Slattery-Moschkau, ex-representante para el Bristol-Myers Squibb y Johnson & Johnson que dejó la industria en el 2002. "Odio decirlo fuerte, pero todo se traduce en las maneras de manipular a los médicos."

Jamie Reidy, vendedor para Pfizer Inc. y Eli Lilly & Company Pfizer que fue despedida en el 2005 después de escribir un libro humorístico acerca de sus experiencias, dijo que los fabricantes de drogas seducen a los médicos con incremento de los incentivos financieros que a menudo empiezan con viajes pagos para aprender acerca de un medicamento. " Si un médico dice que él voló a Maui, permaneciendo en Four Seasons — ¿no lo influyó un poco? Por favor," dijo Reidy.

'Una mejora silenciosa para el Profesional

Las conferencias hacen ganar más a los médicos que el dinero en efectivo. " El dinero se hace de varias maneras," dijo Gene Carbona, que dejó Merck como director regional de ventas en el 2001. " Se paga por el discurso. Se aumenta su base de referencias de forma tal que él logra tener más pacientes. Y se ayuda a desarrollar su nombre. Así he hecho mucho por usted, lo único que necesito de usted es que escriba más cantidad de mis productos". La esperanza de todo esto es lograr un incremento silencioso.

Para muchos médicos, vender sus conferencias resulta también una bienvenida diversión. " Resulta entretenido hablarle a las viejecitas acerca de sus intestinos," dijo el Dr. Eric Storvick de Mankato, Minesota., que hizo más de \$174.000 dólares entre 1998 y el 2005 de los fabricantes de drogas.

El número de presentaciones de marketing sobre drogas realizadas por los médicos a través de los Estados Unidos subió casi tres veces entre 1998 y el 2006, según Verispan, una compañía que rastrea el marketing de medicamentos.

A veces, el consultar a los médicos es tan bien reconocido que ellos ofrecen a los fabricantes mucho más que la oportunidad de influir sobre sus propias prescripciones. Para los fabricantes de drogas, entre los consultores más apreciados están aquellos que escriben las pautas que instruyen a sus iguales acerca de cómo utilizar las drogas.

Naturaleza de las Compañías Farmacéuticas

Esta lista de médicos líderes en Minnesota incluye al Dr. Richard Grimm del Berman Center for Outcomes and Clinical Research en Minneapolis, quien ha participado dos veces en paneles patrocinados por el gobierno sobre hipertensión como tema, sentando las pautas acerca de cuando prescribir píldoras para la presión. El año pasado, él participó en un panel de la National Kidney

Foundation que describió las pautas acerca de cuándo se les deben suministrar a los pacientes renales píldoras para el colesterol. Entre 1997 y el 2005, el Dr. Grimm ganó más de \$798.000 de dólares de las compañías farmacéuticas, según registros.

Solamente en el 2003, Pfizer le pagó al Dr. Grimm más de \$231.000 dólares. Pfizer vende el Lipitor, una droga para el colesterol que tuvo el año pasado \$12,9 billones de dólares en ventas, más que cualquier otra droga en el mundo. Vende también el Norvasc, una droga para la hipertensión que tuvo el año pasado \$4,9 mil millones de dólares en ventas. Las pautas que sugirieran el mayor uso de estas drogas serían una bendición inmensa para Pfizer.

"Las compañías farmacéuticas son como los leones," dijo el Dr. Grimm en sus discursos patrocinados. "Para los leones, su naturaleza es la de matar cebras y comerlos. Para las compañías farmacéuticas, su naturaleza es la de hacer dinero. Ellos no tratan de mejorar realmente la salud de nadie excepto si con ello hacen dinero.

"Por otro lado, el médico hace un poco de dinero, pero trata también de educar a otros médicos. Y en mi opinión, los médicos necesitan mucho educación." Dijo el Dr. Grima, que él contribuyó con más de \$50.000 dólares entre 1997 y el 2005 a la Minneapolis Medical Research Foundation, y que sus conferencias no eran sesgadas.

El Dr. Donald Hunninghake participó en un panel consultor patrocinado por el gobierno el cual describió las pautas sobre cuándo la gente debe bajar el consumo de píldoras para el colesterol. Las recomendaciones del panel en el 2004 encontraron que por lejos, cada vez son más las personas que toman drogas tildadas como polémicas cuando fue revelado que ocho de cada nueve miembros tenían vínculos financieros con fabricantes de medicamentos. La extensión repleta de esos vínculos nunca ha sido revelada.

Solo en 1998, Pfizer le pagó al Dr. Hunninghake \$147,000 dólares, y ganó por lo menos \$420,800 provenientes de los fabricantes de medicamentos entre 1997 y el 2003. Abandonó la Universidad de Minesota en el 2004 para incorporarse de lleno a la consultoría de la industria, Ahora está retirado.

"La mayor parte de mis discursos no estaban relacionados con las drogas sino con las pautas para el tratamiento," dijo el Dr. Hunninghake. El dijo que su práctica como consultor incluía una variedad de actividades, incluidas las conferencias. Una inspección en el 2002 encontró que más del 80 por ciento de los médicos participantes de paneles que escriben las pautas clínicas mantienen vínculos financieros con los fabricantes de drogas.

"Es crítico que expertos que escriben pautas clínicas tengan prohibido el tener cualquier tipo de conflictos de intereses," dijo la Dra. Marcia Angell, ex-editora de The New England Journal of Medicine. "Ya que no tienen datos personales sino simplemente hacen juicios basados en su pericia, deberán ser absolutamente imparciales o socavan la empresa entera."