

Os perigosos laços da medicina com a indústria farmacêutica

Biologia & Ciências

Enviado por: Visitante

Postado em: 11/12/2012

Por Hypescience Nos últimos meses, um tema polêmico tem aparecido mais frequentemente na mídia: o potencial prejuízo que o “inevitável” laço entre medicina e indústria farmacêutica pode causar nos pacientes. Muitos artigos e estudos têm argumentado que a indústria farmacêutica se utiliza de táticas e estratégias imorais e nada éticas para vender remédios que absolutamente não ajudam os doentes. Pior: um novo estudo publicado no respeitado periódico Proceedings of the National Academy of Sciences revelou que a fraude é um verdadeiro problema em publicações científicas, problema que tem aumentado no decorrer das décadas. O estudo analisou 2.047 artigos sobre pesquisas biomédicas desacreditadas e retraídas de publicações científicas, e constatou que a maior razão para a sua retração não foram erros honestos (não propositais), mas sim pura fraude. Enquanto isso, um médico inglês, Benjamin Goldcare, denunciou um comportamento condenável da indústria farmacêutica: em busca de proteger os próprios interesses econômicos, os laboratórios farmacêuticos nem sempre liberam os remédios ao mercado com a garantia de que farão bem aos pacientes. Para vender esses remédios ineficazes, as empresas forjam ou só publicam estudos acadêmicos e resultados de testes favoráveis sobre eles, escondendo totalmente o fato de que alguns apresentam efeitos colaterais perigosos. Se você acha que já ouviu o suficiente, prepare-se para conhecer a pior parte de tudo isso: tal comportamento não é ilegal. No Brasil, a entidade que libera remédios para uso comercial é a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), um órgão ligado ao Ministério da Saúde. Existem 23 laboratórios oficiais ligados à Anvisa que fornecem medicamentos para o Sistema Único de Saúde (SUS). As centenas de laboratórios privados, no entanto, estão sob observação menor (para não dizer sem observação): o único controle rigoroso acontece no momento de permitir que a empresa abra. Uma vez operantes, os produtores detêm o controle sobre os testes, ou seja, os próprios laboratórios atestam a qualidade do medicamento que eles mesmos fabricam. O sistema de teste e aprovação dos remédios coloca controle excessivo nas mãos dos fabricantes, de forma que eles quase sempre podem definir qual o veredicto sobre qualquer medicamento em fase de experimentos. “Suicídio profissional” O psiquiatra britânico David Healy, odiado por colegas que até tentaram revogar sua licença médica, argumenta que seus semelhantes estão cometendo “suicídio profissional” ao não abordar sua relação perigosamente íntima com a indústria farmacêutica. Os conflitos entre medicina e indústria são conhecidos há muito tempo. Um deles são os “presentes” que médicos ganham de fabricantes de remédio, que alguns consideram ser uma tentativa clara de “comprar” o profissional para que ele passe a receitar a medicação. Nos EUA, por exemplo, só em 2004 as empresas farmacêuticas gastaram cerca de US\$ 58 bilhões (cerca de R\$ 116 bi) em marketing, 87% dos quais foram destinados diretamente a cerca de 800 mil norte-americanos com o poder de prescrever medicamentos. O dinheiro foi gasto principalmente em amostras de medicamentos gratuitos e visitas a consultórios médicos, que estudos confirmam que aumentam a prescrição de medicamentos de marca e os custos médicos sem melhorar o atendimento. Nos EUA, a legislação diz que as empresas farmacêuticas devem revelar quais médicos aceitaram qualquer pagamento ou presente com valor maior de US\$ 10, e descrever as quantidades exatas aceitas e seu propósito em um site público. Porém, esse site só vai

estar em funcionamento em 2014, talvez. Healy nem acha que aceitar dinheiro dos fabricantes seja o pior problema (embora já tenha ficado demonstrado que pode ser prejudicial). Para ele, o fato das empresas repetidamente esconderem informações importantes sobre os riscos de seus medicamentos é que é o verdadeiro problema. Nesse ponto, Healy acha que as publicações científicas têm um pouco de culpa também. Ele disse, por exemplo, que já teve dificuldade em publicar dados anteriormente ocultos: a publicação foi rejeitada. Embora as revistas médicas obriguem empresas farmacêuticas a registrarem todos os seus ensaios clínicos com o Instituto Nacional de Saúde dos EUA se quiserem publicá-los, essa não é uma exigência legal. Eles ainda podem esconder dados relevantes da Administração de Drogas e Alimentos americana ao não divulgar testes clínicos que eles nunca tentaram submeter a publicação. “A questão-chave a curto prazo é o acesso aos dados. Temos que insistir nisso”, afirma Healy. “Médicos recebem a indústria e ouvem sobre seus remédios. Eu não acho que seja um problema enorme que sejam pagos para isso. O grande problema é que se você perguntar pelos dados, eles não podem mostrar a você. Isso é não é ciência, isso é marketing”. No Brasil, o Código de Ética Médica e a Resolução nº 1.595/00 do Conselho Federal de Medicina proíbem aos médicos a comercialização da medicina e a submissão a outros interesses que não o benefício do paciente. Também é proibida a vinculação da prescrição médica ao recebimento de vantagens materiais. A RDC 102/00 da Anvisa ainda proíbe a indústria farmacêutica de oferecer prêmios ou vantagens aos profissionais de saúde envolvidos com a prescrição ou dispensação de medicamentos. A questão é: em até que ponto essas resoluções são fiscalizadas? Recentemente, em fevereiro desse ano, um acordo inédito foi firmado entre o Conselho Federal de Medicina (CFM) e a Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa (Interfarma), estabelecendo parâmetros para a relação entre médicos e indústrias. Entre outras resoluções, ficou decidido que a presença de médicos em eventos a convite da indústria deve ter como objetivo a disseminação do conhecimento técnico-científico, e não pode ser condicionada a qualquer forma de compensação. Também, somente despesas relacionadas ao evento podem ser cobradas pela indústria. Quanto a brindes e presentes, eles devem estar de acordo com os padrões definidos pela legislação sanitária em vigor, devem estar relacionados à prática médica, e devem expressar valor simbólico (que não ultrapasse um terço do salário mínimo nacional vigente). Além disso, foram estabelecidas regras para visitação comercial a médicos, que dizem que o objetivo das visitas deve ser contribuir para que pacientes tenham acesso a terapias eficientes e seguras, e que os empresários devem informar os médicos sobre as vantagens e riscos dos remédios. Esse acordo inédito parece mostrar bastante boa vontade de ambas as partes de agir no melhor interesse do paciente. Mas, como diria o ditado, “de boas intenções o inferno está cheio”. A dúvida que permanece é: o quanto a sério profissionais de saúde e empresários estão levando esses parâmetros? Esta notícia foi acessada em 11/12/2012 no site hypescience.com. Todas as informações nela contida são de responsabilidade do autor.