



## Seminarios de la Fundación Española de Reumatología

[www.elsevier.es/semreuma](http://www.elsevier.es/semreuma)



### Editorial

## Nadando a contracorriente

### Swimming against the current

Comentar un libro demoledor y al mismo tiempo inquietante no es fácil. A la sazón de la lectura de «*On the Take*», de Jerome P Kassirer (fig. 1), me propongo dar a conocer este libro a los lectores de *Seminarios*<sup>1</sup>. No es la primera vez que se comenta un libro y espero no sea la última<sup>2</sup>.

Jerome P Kassirer estudió en la Universidad de Buffalo. Posteriormente se especializó en Nefrología. Fue el editor de la revista *New England Journal of Medicine* (1991–1999), siendo sutilmente invitado a dimitir, debido a la falta de acuerdo en la línea editorial del *New England*<sup>3</sup>. Es profesor de la Universidad de Tufts y vicepresidente del departamento de Medicina. Fue presidente de la Asociación Americana de Medicina. (fig. 2).

El libro versa sobre la situación de los médicos estadounidenses y sus relaciones con la industria farmacéutica. De todos es bien conocido que los médicos aceptan de la industria toda clase de parabienes: lápices electrónicos, comidas, tazas de café y viajes entre otras cosas.

El autor relata de forma pormenorizada los cantos de sirena de la industria hacia los médicos. Es interesante observar como los facultativos reconocen que este tipo de actividades no influencian el momento de la prescripción. No obstante tal como el autor comenta la «ley de la reciprocidad» siempre es efectiva. De hecho, hay estudios que ponen de manifiesto, que la prescripción de un determinado fármaco puede ser influenciada por estímulos diversos tales como los parabienes mencionados.

El Dr. Kassirer comenta cómo numerosos facultativos estadounidenses tienen acuerdos económicos con las compañías; asimismo, cómo se organizan ciertos frentes de expertos que apoyan algunos fármacos. Remarca que la educación médica continuada está en manos de las compañías farmacéuticas y que, en ocasiones, el profesorado elegido, así como el material, pueden tener sesgos. Por último, remarca que numerosos facultativos con conocidos conflictos de intereses escriben guías médicas, ello podría conllevar un sesgo importante.

El autor al final del libro ofrece un decálogo para arreglar la situación que transcribo:

- 1) La exclusión de toda clase de regalos por parte de la industria hacia los médicos.
- 2) La prohibición de consultas con la industria, permitiendo solo las de carácter científico.
- 3) Mostrar siempre el conflicto de intereses a los pacientes, así como aquellos incentivos para la atención clínica o la investigación.
- 4) Eliminar las comisiones a la hora de identificar pacientes, así como la cosecha de los mismos.
- 5) Impedir cualquier tipo de investigación de un fármaco a aquellos médicos que tengan intereses económicos en el fármaco.



Figura 1. El polémico libro del Dr. Kassirer.



Figura 2. El Dr. Jerome P. Kassirer.

- 6) Requerimiento de acceso libre y total en aquellos estudios en que el médico tenga un interés comercial.
- 7) Presentación de los conflictos de intereses de cualquier ponente en cualquier actividad educativa.
- 8) Los líderes de las sociedades científicas, organizaciones profesionales y editores de revistas nunca deben tener un conflicto de intereses.
- 9) Los editores de revistas médicas deben examinar los conflictos de intereses de los autores de los artículos, valorando la relevancia con respecto al original presentado.
- 10) Presionar a las instituciones para que realicen un análisis completo del problema que incluya principios y guías para toda clase de conflicto de intereses.

Demoledor, destructivo. La lectura del libro deja un sabor de boca amargo al ver la relación de los médicos con la industria. El profesor Kassirer en su libro describe una realidad que no es ajena a nuestro país. Mi único comentario crítico pero constructivo para con el libro es que no dedica, no comenta, ninguna relación positiva con la industria. Una relación en la que ambos salgan ganado pero nunca interfiriendo ni con la prescripción ni con la educación médica. Existen posibilidades algunas reales y otras no exploradas. Un experto como Jerome Kassirer nos podría haber brindado su magisterio para tal hecho.

¡Corran, el libro está disponible en Amazon!

## Bibliografía

1. Jerome P. Kassirer On the Take : How medicine's complicity with big business can endanger your health. New York: Oxford University Press; 2005.
2. Olive A. La increíble historia de Angell. Semin Fund Esp Reumatol. 2006;7:57–8.
3. Hoey J. When journals are branded, editors get burnt. CMAJ. 1999;161:529–30.

Alejandro Olive  
Sección de Reumatología,  
Hospital Universitario Germans Trias i Pujol, Badalona, España  
Correo electrónico: aolive.germanstrias@gencat.cat