

# PESQUISA INÉDITA DO CREMESP

---

**93%**

dos médicos recebem brindes e benefícios das empresas farmacêuticas e de equipamentos

**80%**

dos médicos recebem visitas de representantes da indústria de medicamentos

---

**E**studo inédito do Conselho Regional de Medicina do Estado de São Paulo (Cremesp) analisou o relacionamento dos médicos paulistas com a indústria de medicamentos, órteses, próteses e equipamentos médico-hospitalares.

A pesquisa quantitativa utilizou questionário estruturado, aplicado por telefone a uma amostra de 600 médicos de diversas especialidades. O trabalho de campo foi realizado pelo Datafolha Instituto de Pesquisas entre dezembro de 2009 e janeiro de 2010.

A maioria dos médicos entrevistados é do sexo masculino (60%), tem entre 41 e 60 anos (60%), reside e atua na região metropolitana (59%), sendo 49% na capital.

Com nível de confiança de 95%, a pesquisa é representativa do universo de cerca de 100.000 médicos que atuam no Estado de São Paulo.

A seguir os principais resultados:

## RECEBIMENTO DE PRESENTES DE MENOR VALOR

**93%** dos médicos afirmam ter recebido produtos, benefícios ou pagamentos da indústria considerados de pequeno valor\* nos últimos 12 meses.

- 88% materiais informativos sobre medicamentos ou equipamentos
- 74% amostras grátis de medicamentos
- 61% revistas científicas patrocinadas pela indústria
- 58% objetos de pequeno valor como objetos para consultório
- 34% almoços ou jantares
- 15% ingressos para eventos culturais ou de lazer
- 5% honorários referentes a aulas e palestras

\* Até R\$ 500,00

## RECEBIMENTO DE PRESENTES DE MAIOR VALOR

**77%** dos médicos declaram que conhecem médicos que aceitaram da indústria produtos, benefícios ou pagamentos de maior valor\*, nos últimos 12 meses, enquanto apenas **37%** afirmam que receberam e aceitaram algum deles.

	Conhece médicos que aceitaram	Recebeu e aceitou
→ Convites para participação em cursos e eventos de educação continuada	59%	27%
→ Viagens para congressos nacionais	49%	9%
→ Viagens para congressos internacionais	36%	3%
→ Convites para participar ou conduzir pesquisa clínica	35%	7%
→ Honorários referentes a serviços de consultoria, de speaker de congressos e eventos	27%	2%
→ Cartões fidelidade	13%	7%
→ Comissões ou prêmios por prescrever determinada quantidade de medicamentos ou equipamentos	12%	0%
→ Objetos de maior valor, como artigos eletro-eletrônicos.	7%	0%

\* Acima de R\$ 500,00

## VISITAS DE REPRESENTANTES

**80%** dos médicos paulistas recebem visita de representantes da indústria ou distribuidora de medicamentos. Recebem aproximadamente oito visitas por mês.

**14%** recebem visita de representantes da indústria ou distribuidora de órteses/próteses. Recebem cerca de duas visitas por mês.

**14%** recebem visita de representantes das empresas de equipamentos médico-hospitalares. Recebe uma visita por mês.

No quadro a seguir, é possível identificar a efetividade dessas visitas, conforme a porcentagem de médicos que prescreveram a partir da recomendação dos representantes.

Recebem visita de representante %	Costumam prescrever de acordo com recomendação de representante %	Efetividade das visitas dos representantes* %
80	38	48
14	8	57
14	10	71

\* % dos que costumam prescrever de acordo com recomendação de representante em relação àqueles que recebem visita de representante

Apesar do hábito de prescrição de medicamentos ser mais expressivo (até porque é menor o universo de especialidades médicas que trabalham com órteses, próteses e equipamentos) nota-se que a efetividade das visitas para órteses, próteses e equipamentos médico-hospitalares é maior. No caso dos equipamentos, 71% dos que recebem visitas costumam prescrever conforme recomendação dos representantes.

## PRÁTICA VEM DESDE A GRADUAÇÃO

**74%** dos médicos declaram que presenciaram ou receberam benefícios da indústria ainda durante a graduação, durante os seis anos do curso de Medicina

- 63% material promocional, revista ou informativos produzidos pela indústria
- 58% visita de representantes da indústria no hospital-escola ou estágio
- 20% aula ou seminário sobre o papel da indústria na prática médica
- 13% apoio ou financiamento da indústria para participar de algum evento científico, cultural ou esportivo.

## PRESSÃO DA INDÚSTRIA

**33%** dos médicos souberam ou presenciaram casos de pressão da indústria sobre médicos ou alguma parceria comercial considerada inadequada. Por exemplo:

- 28% souberam de médicos que recebem comissão por procedimentos, medicamentos, órteses/próteses indicados
- 22% souberam de médicos de médicos que indicam procedimentos, medicamentos, órteses/próteses desnecessários

## PERCEPÇÕES DOS MÉDICOS

**62%** dos médicos avaliam positivamente a relação do profissional com a indústria de medicamentos, órteses/ próteses e equipamentos médico-hospitalares. As principais razões alegadas são que a indústria realiza bom atendimento técnico, traz novos medicamentos e informações científicas atualizadas. Também mencionam a idoneidade da indústria e a atualização científica por meio de congressos, cursos e eventos.

**73%** acham que os congressos médicos não se viabilizariam sem o apoio da indústria

**67%** concordam que a indústria financie educação continuada dos médicos, por meio de cursos de capacitação e/ou material informativos

**58%** concordam que os congressos médicos, publicações e programas de educação continuada sejam financiados pela indústria

**19%** são favoráveis que a indústria opine sobre a programação de congressos e simpósios médicos

**51%** preferem participar de congressos e cursos de educação continuada sem o patrocínio da indústria

**52%** concordam que o médico deva ser proibido de receber qualquer tipo de brinde, presente ou outro bem material ou apoio financeiro em qualquer situação

**76%** concordam que o médico deve ser proibido de vincular prescrição médica ao recebimento de vantagens materiais ou apoio financeiro

---

## AVALIAÇÃO MAIS CRÍTICA

**32%** dos médicos acreditam que o relacionamento dos médicos com a indústria está totalmente fora de controle

**35%** fazem críticas à indústria, principalmente por causa da relação comercial, dos interesses financeiros e influências na prescrição

**33%** souberam ou presenciaram recebimento de comissão por indicação e recomendação de procedimento desnecessário

**33%** consideram insuficiente a regulamentação ética

## DEPOIMENTOS SELECIONADOS DE MÉDICOS ENTREVISTADOS

### AVALIAÇÃO POSITIVA DA INDÚSTRIA

“Porque temos muitas parcerias, temos bastante pesquisas, informações e simpósios patrocinados por eles, e isso é bom para nós”.

“Eles nos favorecem com amostras grátis para nossos pacientes mais necessitados”.

“Porque eles apóiam pesquisas científicas que nos deixam informados sobre novos produtos médicos”.

“Porque eles oferecem atualizações, informações sobre novos medicamentos, pagam viagens para congressos sem pedir nada em troca, ou seja, sem querer obter vantagens, sem forçar que prescrevamos os seus medicamentos, não existe troca de favores”.

### AVALIAÇÃO NEGATIVA DA INDÚSTRIA

“Porque é relação mercenária, eles tentam subordinar e manipular os médicos para que usemos determinados materiais, geralmente isso ocorre com representantes de órteses e próteses”.

“Porque a atividade comercial que os seus representantes praticam é extremamente fora de um padrão ético aceitável, pois eles fazem o que podem para captar os médicos em defesa de seus interesses financeiros, eles tentam comprar os médicos com presentes e vantagens, isso é suborno”.

“Porque a importância de vender o remédio está na frente da importância da vida do ser humano, eles querem que nós médicos usemos determinado remédio sabendo que não é o melhor para o tratamento”.

“Porque se tornou uma relação comercial, por exemplo: benefício financeiro e não científico, ou seja, troca de interesses entre a indústria e os médicos”.

## ALGUMAS CONSIDERAÇÕES

- Nota-se, entre os médicos, percepções diferenciadas sobre os valores éticos que permeiam a relação entre os profissionais e as empresas que fabricam e comercializam medicamentos, órteses, próteses e equipamentos médico-hospitalares.

- Chama a atenção que 62% dos médicos avaliam positivamente a relação dos profissionais com a indústria. A percepção de que essas empresas tem papel importante, por exemplo na atualização científica, minimiza, para boa parte dos médicos, possíveis infrações éticas.

- Felizmente, para cerca de um terço dos médicos (que se aproxima da visão do Cremesp), a relação está muito contaminada e por vezes ultrapassa os limites da ética.

- A promoção de medicamentos, produtos e equipamentos pode influenciar, de forma negativa ou desnecessária, as decisões de tratamento.

- Nenhuma prática é “inofensiva”, mesmo aquelas aparentemente triviais, como doação de presentes, canetas, brindes etc.

- Outras ações mais agressivas, como presentes de maior valor, cartões de fidelização e comissões, podem comprometer a prática profissional e deteriorar a relação entre médicos e pacientes, além dos limites da ética.

- Os gastos vultosos com marketing e promoção voltada aos médicos estão devidamente embutidos no preço final dos medicamentos, órteses, próteses e equipamentos. Isso tem impacto nos gastos dos cidadãos e nos custos do sistema de saúde.

- A precariedade da formação do médico é um elemento que o torna mais vulnerável, desde a graduação, à atuação das empresas farmacêuticas e de equipamentos. Em 2009 o Exame do Cremesp, que avalia anualmente o desempenho dos estudantes do sexto ano de Medicina, reprovou 56% dos participantes.

- Depois de formados, os médicos têm pouco tempo para estudar, sendo que a participação em cursos, simpósios e congressos têm custo elevado, daí a interação com a indústria. No Estado de São Paulo a média da carga horária entre os médicos é de 52 horas semanais e quase um terço dos profissionais trabalha mais de 60 horas por semana. Os médicos trabalham em média em três diferentes empregos, sendo que 32% acumulam quatro ou mais locais de trabalho.

- Existe grande desequilíbrio entre os recursos financeiros disponibilizados pela indústria para as informações promocionais e os recursos governamentais e das entidades de classe destinados a informações independentes.

- Faz-se necessário maior investimento na produção autônoma e isenta de informações, bem como no monitoramento, por parte das autoridades e entidades de classe, das práticas das empresas e do comportamento ético-profissional dos médicos.

## **OBJETIVOS DO CREMESP**

- O Cremesp espera, com a divulgação da pesquisa inédita, ampliar o debate sobre a necessidade de mais transparência, de maior divulgação do atual Código de Ética Médica e, eventualmente, de aprimoramento da regulação das relações entre os médicos e as empresas que fabricam e comercializam medicamentos, órteses, próteses e equipamentos médico-hospitalares.

- A partir dos resultados da pesquisa, que inclui ainda fase qualitativa em andamento, o Cremesp promoverá um Simpósio que discutirá os problemas levantados e a legislação existente.

## A REGULAÇÃO EXISTENTE

### **CÓDIGO DE ÉTICA MÉDICA**

Em vigor desde 13 de abril de 2010, o novo Código de Ética Médica dispõe sobre a necessidade da relação ética e da eliminação de conflitos de interesse entre profissionais e empresas de produtos de prescrição médica. É vedado ao médico:

**Art. 68.** Exercer a profissão com interação ou dependência de farmácia, indústria farmacêutica, óptica ou qualquer organização destinada à fabricação, manipulação, promoção ou comercialização de produtos de prescrição médica, qualquer que seja sua natureza.

**Art. 69.** Exercer simultaneamente a Medicina e a Farmácia ou obter vantagem pelo encaminhamento de procedimentos, pela comercialização de medicamentos, órteses, próteses ou implantes de qualquer natureza, cuja compra decorra de influência direta em virtude de sua atividade profissional.

**Art. 104.** Deixar de manter independência profissional e científica em relação a financiadores de pesquisa médica, satisfazendo interesse comercial ou obtendo vantagens pessoais.

**Art. 109.** Deixar de zelar, quando docente ou autor de publicações científicas, pela veracidade, clareza e imparcialidade das informações apresentadas, bem como deixar de declarar relações com a indústria de medicamentos, órteses, próteses, equipamentos, implantes de qualquer natureza e outras que possam configurar conflitos de interesses, ainda que em potencial.

### **RESOLUÇÃO CFM Nº 1.939/2010**

Publicada em 2010, a Resolução 1939 do Conselho Federal de Medicina proíbe a participação dos médicos em qualquer espécie de promoção relacionada com o fornecimento de cupons ou cartões de descontos aos pacientes, para a aquisição de medicamentos. A Resolução visou coibir a prática de fidelização de médicos às marcas de determinados medicamentos, em troca de vantagens oferecidas pelos fabricantes e comerciantes.

### **RESOLUÇÃO CFM Nº 1701/2003**

A Resolução Nº. 1701/2003 do Conselho Federal de Medicina estabeleceu critérios norteadores da publicidade médica, proibindo, por exemplo, a participação de médicos em anúncios de empresas e produtos ligados à Medicina, a autopromoção e o sensacionalismo, mas não aprofundou aspectos da relação dos médicos com a indústria de medicamentos, órteses, próteses e equipamentos médico-hospitalares.



### **RESOLUÇÃO CFM Nº 1.595/2000**

A Resolução nº 1.595 do Conselho Federal de Medicina, de 2000, que teve seu teor incorporado do novo Código de Ética Médica, já proibia a vinculação da prescrição médica ao recebimento de vantagens materiais oferecidas por agentes econômicos interessados na produção ou comercialização de produtos farmacêuticos e de equipamentos de uso na área médica.

### **RESOLUÇÃO (RDC) ANVISA Nº 96**

A Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) aprovou em 2008 a Resolução de Diretoria Colegiada (RDC) nº 96 que aborda, porém tímida e pontualmente, alguns dos conflitos éticos entre médicos e indústria. Por exemplo, afirma que o apoio ou patrocínio aos médicos para participação em eventos científicos, nacionais ou internacionais, não deve estar condicionado à prescrição de medicamentos. Por sua vez, os propagandistas que visitam consultórios e unidades de saúde devem, segundo a Anvisa, limitar-se às informações científicas e características do medicamento. Na mesma Resolução, os médicos palestrantes de sessão científica que tenham relações com laboratórios farmacêuticos devem informar potencial conflito de interesse aos organizadores dos congressos, com a devida indicação na programação oficial do evento e no início da palestra.

### **“CÓDIGO DE CONDUTAS” DO SETOR**

A auto-regulação do setor é insuficiente. A Interferma, Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa, que reúne 29 laboratórios, maioria multinacionais, que representam 54% do mercado brasileiro de medicamentos, lançou em 2008 um “Código de Condutas”. Dentre outras recomendações de auto-regulação para suas filiadas, estipula quantidade e teto de valor de brindes distribuídos aos médicos e veta financiamento de eventos médicos em *resorts* e de viagens “de primeira classe” para participação em congressos científicos.

---

**Mais informações: Assessoria de Imprensa do Cremesp  
(11) 3017-9364 / 3123-8703/ [asp@cremesp.org.br](mailto:asp@cremesp.org.br)**

---