

# A visita do delegado de informação médica numa consulta de medicina geral e familiar do Centro de Saúde de Faro

ARMANDO DE MEDEIROS\*

## RESUMO

**Introdução:** Os delegados de informação médica (DIMs), como principal elo de ligação entre a indústria farmacêutica e os médicos, assumem um importante papel na informação relativa aos medicamentos. **Objectivo:** Caracterizar a visita dos DIMs numa consulta de medicina geral e familiar.

**Tipo de Estudo:** descritivo, transversal.

**Local:** Extensão de Estói, do Centro de Saúde de Faro.

**Metodologia:** Foi feito um registo diário de todas as visitas dos DIMs numa consulta de medicina geral e familiar durante o ano de 2003, tendo sido utilizada a perspectiva do médico. Os grupos terapêuticos foram classificados conforme o *Prontuário Terapêutico*.

**Resultados:** Durante o período em análise, 70,7% (n=285) dos DIMs compareceram e 29,3% (n=118) faltaram às visitas agendadas. O tempo médio de cada visita foi de 7,7 minutos. Nas visitas concretizadas, foram apresentados, em média, 3,3 medicamentos por visita. Os medicamentos apresentados incluíam-se, maioritariamente, nos seguintes grupos terapêuticos: Aparelho Cardiovascular (29,3%); Sistema Nervoso Central (15,6%) e Medicamentos Anti-infecciosos (12,2%). Foram entregues pelos DIMs: 1,2 brochuras promocionais por cada visita, 1 separata de artigo científico por cada 4,9 visitas, 1 livro médico por cada 13,0 visitas e 1 amostra por cada 16 medicamentos apresentados. As amostras oferecidas pertenciam, maioritariamente, aos seguintes grupos terapêuticos: Aparelho Cardiovascular (23,3%); Sistema Músculo-esquelético (16,7%) e Medicamentos utilizados no tratamento de infeções cutâneas (16,7%).

**Conclusões:** Parece haver um livre intercâmbio da informação veiculada pelos DIMs de laboratórios pertencentes ao mesmo grupo farmacêutico; mais de 1 em cada 4 DIMs não compareceu a uma visita previamente agendada; mais de 50% dos medicamentos apresentados pertenceram aos seguintes grupos terapêuticos: Aparelho Cardiovascular, Sistema Nervoso Central e Medicamentos Anti-infecciosos; o material mais frequentemente disponibilizado pelos DIMs consistiu em brochuras promocionais de medicamentos.

**Palavras-chave:** Delegado de informação médica; Indústria farmacêutica; Clínica geral; Prescritores.

## INTRODUÇÃO

O mercado de medicamentos, altamente rentável e concorrencial, é caracterizado por assimetrias de informação que fazem com que os médicos exerçam uma acção determinante no maior ou menor volume de vendas dos medicamentos. Os DIMs, como principal elo de ligação entre a indústria farmacêutica, que produz os medicamentos, e os médicos, que os prescrevem, assumem um importante papel na informação relativa aos medicamentos comercializados pelos seus laboratórios. Os médicos, em especial os da carreira de clínica geral, consideram os DIMs como uma importante fonte de informação sobre medicamentos.<sup>1</sup> De acordo com um estudo publicado recentemente, os DIMs são a principal fonte de informação que leva os médicos de clínica geral a prescreverem novos fármacos.<sup>2</sup>

A interacção médico-indústria farmacêutica parece afectar o comportamento do médico face à prescrição<sup>3</sup> e, nesse contexto, vários artigos têm sido

\* Assistente Graduado de Clínica Geral do Centro de Saúde de Faro

publicados analisando as relações entre a indústria farmacêutica e os médicos.<sup>4,6</sup> Em França, existe uma rede de observação da visita dos DIMs junto dos médicos que, na avaliação dos seus primeiros 8 anos de funcionamento, faz um balanço bastante crítico relativamente à qualidade da informação nela veiculada.<sup>7</sup>

Caracterizar alguns aspectos da actividade dos DIMs pode ser um contributo para que as relações entre a indústria farmacêutica e a classe médica se efectuem de acordo com princípios éticos e deontológicos.

### **OBJECTIVO**

Caracterizar a visita dos delegados de informação médica (DIMs) numa consulta de medicina geral e familiar, relativamente a: assiduidade dos DIMs às visitas agendadas, actuação promocional entre laboratórios do mesmo grupo farmacêutico, duração das visitas, principais grupos terapêuticos onde incide a promoção dos laboratórios e tipo de documentação facultada.

### **METODOLOGIA**

Foi realizado um estudo descritivo, transversal, numa consulta de medicina geral e familiar da Extensão de Estói, do Centro de Saúde de Faro, tendo como população abrangida todos os DIMs que marcaram visitas para essa consulta, durante o ano de 2003. A amostra (de conveniência) foi constituída por todas as visitas dos DIMs, durante o ano em análise, tendo sido registados, num instrumento de registo elaborado pelo autor, os seguintes parâmetros: nome do laboratório representado pelo DIM, tempo médio da visita, quantidade e grupos terapêuticos dos medicamentos apresentados, grupo terapêutico das amostras de medicamentos que

foram disponibilizadas e tipo de documentação didáctica ou promocional entregue. As ausências dos DIMs a visitas marcadas eram registadas no final de cada período de consulta.

Os grupos terapêuticos foram classificados conforme o Prontuário Terapêutico.<sup>8</sup>

Foi utilizada a perspectiva do médico, isto é, foram consideradas apenas as visitas agendadas nos dias em que o médico deu consulta.

Para a realização da visita foi sempre necessária marcação prévia, num máximo de 3 visitas por dia, 4 dias por semana.

### **RESULTADOS**

Nos 201 dias em que foram dadas consultas, durante o ano de 2003, estavam agendadas 403 visitas de DIMs, das quais 285 (70,7%) foram efectivadas e 118 (29,3%) não se realizaram por o DIM não ter comparecido. Dos 156 diferentes laboratórios que marcaram visitas, 12 não concretizaram nenhuma. Os valores encontrados mostram que, em média, foram agendadas 33,6 visitas/mês e concretizadas 23,7 visitas/mês. Cada laboratório agendou, em média, 2,5 visitas/ano e concretizou 1,8 visitas/ano.

Constataram-se várias situações em que os DIMs marcaram a visita sob nome de um laboratório, mas apresentaram-se como representantes do grupo farmacêutico a que o seu laboratório pertencia. Noutros casos, os DIMs de laboratórios diferentes, mas pertencentes ao mesmo grupo farmacêutico, promoveram os mesmos medicamentos.

O tempo médio da visita foi de 7,7 minutos (mínimo=2 e máximo=16). Durante as visitas, para além da apresentação e promoção de medicamentos comercializados pelos respectivos laboratórios, foram entregues amostras de medicamentos e diversa documenta-

QUADRO I

## DISTRIBUIÇÃO, POR GRUPO FARMACOTERAPÊUTICO, DOS MEDICAMENTOS APRESENTADOS PELOS DIMS

Grupo Farmacoterapêutico	Nº	%
Aparelho Cardiovascular	282	29,3
Sistema Nervoso Central	150	15,6
Medicamentos Anti-infecciosos	117	12,2
Sistema Gastrointestinal	84	8,7
Sistema Músculo-Esquelético	76	7,9
Hormonas e medicamentos usados no tratamento das doenças endócrinas	62	6,5
Medicamentos utilizados no tratamento das afecções cutâneas	48	5,0
Aparelho Respiratório	37	3,9
Aparelho Genitourinário	32	3,3
Vitaminas e Sais Minerais	26	2,7
Antialérgicos	19	2,0
Medicamentos utilizados em ORL	10	1,0
Vacinas e Imunoglobulinas	9	0,9
Sangue	7	0,7
Medicamentos de aplicação tópica em oftalmologia	2	0,2
Antineoplásicos e Imunomoduladores	1	0,1
Total	962	

ção. Foram apresentados 962 medicamentos, o que corresponde, em média, a 3,3 medicamentos por visita, e entregues 60 amostras de medicamentos, o que perfaz uma média de uma amostra por cada 16 medicamentos promovidos. A distribuição por grupo farmacoterapêutico dos medicamentos apresentados, e das amostras entregues, está representada nos Quadros I e II, respectivamente.

Durante as visitas dos DIMs foi entregue vária documentação: 350 brochuras promocionais de medicamentos, o que corresponde, em média, à entrega de 1,2 brochuras por visita; 58 artigos científicos e 22 livros sobre temas médicos, o que corresponde a 1 artigo ou 1 livro entregues por cada 4,9 e 13,0 visitas, respectivamente. Em 46 visitas foi disponibilizado outro tipo de documentação, nomeadamente, material di-

QUADRO II

## DISTRIBUIÇÃO, POR GRUPO FARMACOTERAPÊUTICO, DAS AMOSTRAS ENTREGUES PELOS DIMS

Grupo Farmacoterapêutico	Nº	%
Aparelho Cardiovascular	14	23,3
Sistema Músculo-Esquelético	10	16,7
Medicamentos utilizados no tratamento das afecções cutâneas	10	16,7
Sistema Nervoso Central	6	10,0
Aparelho Respiratório	4	6,7
Hormonas e medicamentos usados no tratamento das doenças endócrinas	4	6,7
Vitaminas e Sais Minerais	4	6,7
Medicamentos Anti-infecciosos	2	3,3
Antialérgicos	2	3,3
Sangue	1	1,7
Sistema Gastrointestinal	1	1,7
Medicamentos utilizados em ORL	1	1,7
Vacinas e Imunoglobulinas	1	1,7
Total	60	

dático ou promocional – folhetos, dirigidos aos utentes, com informação e conselhos básicos relativos à saúde infantil, à saúde materna ou à prevenção primária e secundária de várias patologias; tabelas de estratificação de risco; CD-ROMs, etc...

## CONCLUSÕES

Parece haver um livre intercâmbio da informação veiculada pelos DIMs de laboratórios pertencentes ao mesmo grupo farmacêutico, o que corresponde a uma situação potenciada pelas constantes fusões que têm ocorrido na indústria farmacêutica.

Mais de 1 em cada 4 DIMs não compareceu a uma visita previamente agendada, o que coincide com o facto de não existirem mecanismos de controlo dessas faltas. Uma das razões que pode ajudar a explicar o elevado número de visitas agendadas, mas não concretizadas, prende-se com o facto das marca-

ções serem feitas, simultaneamente, para 2 médicos, que trabalham num horário que nem sempre é coincidente.

As visitas dos DIMs, pelo tempo que ocupam, devem ser criteriosamente programadas.

Mais de 50% dos medicamentos apresentados pertenceram aos seguintes grupos terapêuticos: Aparelho Cardiovascular, Sistema Nervoso Central e Medicamentos Anti-infecciosos, que são os grupos com mais medicamentos compartilhados.<sup>8</sup>

Os materiais mais frequentemente disponibilizados pelos DIMs foram brochuras promocionais de medicamentos, que são o complemento escrito da informação veiculada pelos DIMs.

A carência de estudos do mesmo âmbito deste, no contexto nacional, dificulta a valorização destes resultados, pelo que seria importante a realização de mais trabalhos relativos a esta actividade, que é, essencialmente, dedicada à informação da classe médica.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. McGettigan P, Golden J, Fryer J, Chan R, Feely J. Prescribers prefer people: the sources of information used by doctors for prescribing suggest that the medium is more important than the message. *Br J Clin Pharmacol* 2001 Feb; 51 (2): 184-9.
2. Prosser H, Almond S, Walley T. Influences on GPs' decision to prescribe new drugs: the importance of who says what. *Fam Pract* 2003 Feb; 20 (1): 61-8.
3. Wazana A. Physicians and the pharmaceutical industry: is a gift ever just a gift? *JAMA* 2000 Jan 19; 283 (3): 373-80.
4. Dana J, Loewenstein G. A Social science perspective on gifts to physicians from industry. *JAMA* 2003 Jul 9; 290 (2): 252-5.
5. Prosser H, Walley T. Understanding why GPs see pharmaceutical representatives: a qualitative interview study. *Br J Gen Pract* 2003 Apr; 53 (489): 305-11.
6. Moynihan R. Who pay for the pizza? Redefining the relationships between doctors and drug companies. *BMJ* 2003 May 31; 326 (7400): 1189-96.
7. Prescrire Rédaction. Visite médicale-Le bilan accablant du Réseau d'Observation de la revue Prescrire. *Rev Presc* 1999;19 (193): 226-31.
8. Instituto Nacional da Farmácia e do Medicamento. *Prontuário Terapêutico*, 3ª edição. Lisboa: INFARMED; 2002.

### Endereço para correspondência:

Armando de Medeiros  
Urbanização de S. Luis, Lote F – Bloco B, 1º Esq.  
8005-333 FARO  
Telefone: 289 826791  
Trabalho: Sub-Região de Saúde de Faro  
Telefone: 289 889900

Recebido para publicação em 17/12/2004  
Aceite para publicação em 23/01/2007

### ABSTRACT

**Introduction:** As the main connection link between the pharmaceutical industry and the medical doctors, the pharmaceutical representatives (PRs) assume an important role in spreading information concerning drugs.

**Aim:** To characterize the visit of the PRs in a primary care practice.

**Study type:** descriptive and cross-sectional.

**Setting:** Estói Practice, Faro Health Center.

**Methodology:** A daily register of all the PRs' visits was taken in a primary care practice during the year of 2003, using the doctor's perspective. The therapeutic groups had been classified in agreement with the Portuguese formulary "Prontuário Terapêutico".

**Results:** During the period in analysis, 70.7% (n=285) of the PRs had appeared and 29.3% (n=118) didn't show up to their appointments. The average time of each visit was 7,7 minutes. An average of, 3,3 drugs per visit were presented. These were included in the following main therapeutic groups: Cardiovascular System (29.3%); Central Nervous System (15.6%) and Anti-infective Drugs (12.2%). PRs delivered 1,2 promotional paperbacks for each visit, 1 medical journal article for each 4,9 visits, 1 medical book for each 13,0 visits and 1 sample for each 16 presented drugs. The samples given can be mostly classified into the following therapeutic groups: Cardiovascular System (23.3%); Musculoskeletal System (16.7%) and Drugs used in the treatment of skin infections (16.7%).

**Conclusions:** There seems to be a free interchange of marketing information from PRs of laboratories from the same pharmaceutical group: more than 1 in each 4 PRs did not keep a booked appointment; more than 50% of the presented drugs belonged to the following therapeutic groups: Cardiovascular System, Central Nervous System and Anti-infective Drugs; From the material left by the PRs, the most frequent are promotional paperbacks of drugs.

**Key words:** Pharmaceutical representatives; Pharmaceutical industry; Primary Care; Prescribers.