

A INFORMAÇÃO DISPENSADA PELAS COMPANHIAS FARMACÊUTICAS DEVE SER COMPARADA COM OUTRAS FONTES DE INFORMAÇÃO ?

Prosse H, Walley T. Understanding why GPs see pharmaceutical representatives: a qualitative interview study. *British Journal of General Practice* 2003; 53 (4): 305-311.

O estudo chama a atenção para os contextos sociais e culturais dos encontros entre Clínicos Gerais e Delegados de Informação Médica (DIM) e para o modo de legitimação da aquisição de informação farmacológica no contexto mercantil destas visitas.

Os autores deste estudo publicaram em Fevereiro deste ano na revista *Family Practice* um artigo sobre o que influencia os médicos de Clínica Geral (CG) na decisão de prescrever novas drogas. Agora, neste artigo, os mesmos autores, publicam os resultados relativos a outra vertente deste estudo qualitativo, efectuado em 107 médicos de Clínica Geral (CG) ingleses, através de entrevistas semi-estruturadas.

As principais variáveis de resultado nesta investigação foram: razões para receber/não receber visitas de DIM(s); vantagens/desvantagens destas visitas; qualidade da informação providenciada pelos delegados. Os resultados obtidos são congruentes com as anteriores conclusões publicadas pelos mesmos autores. A maioria dos CG entrevis-

tados que habitualmente recebem DIM, fazem-no devido à rapidez e acessibilidade da informação e ao baixo esforço requerido para obter essa informação. Vários CG afirmam possuírem as aptidões necessárias para avaliar criticamente esta informação. No entanto, assumem, que as características sociais dos delegados influenciam as suas percepções sobre a legitimidade da informação que lhes é prestada.

Isabel Santos
CS Oeiras