



Medici Usa promuovono marketing industrie L'indagine, da campioni omaggio a buoni pasto fino a 'gettoni' consulenza

fonte: ADN Kronos Salute - di Barbara Di Chiara

Nonostante le polemiche e i provvedimenti presi nell'ultimo periodo per limitarli, i medici americani sembrano avere ancora oggi un atteggiamento positivo nei confronti degli omaggi e, in generale, dei rapporti di marketing con le industrie farmaceutiche e i produttori di device.

Lo evidenzia un report pubblicato su 'Archives of Surgery' dagli esperti della Mount Sinai School of Medicine di New York. Si va dalla distribuzione di campioni omaggio di prodotti, a pasti gratis, fino a rimborsi per la partecipazione a incontri di formazione e 'gettoni' a medici che fungono da consulenti o speaker per le varie società del farmaco. Gli studiosi Usa hanno coinvolto un totale di 590 fra medici e studenti di medicina, rilevando un atteggiamento generalmente positivo verso l'industria farmaceutica e gli omaggi che da essa provengono: il 72% degli intervistati definisce "appropriati" i pasti 'omaggio' sponsorizzati, mentre il 74,6% giudica "inaccettabili" i regali più impegnativi.

I chirurghi e gli specializzandi sono le categorie che più sembrano vedere di buon occhio i 'presenti' delle industrie, mentre i pediatri sono apparsi i più restii di fronte a cene, pranzi o soggiorni gratuiti per frequentare congressi e convegni.