



<https://doi.org/10.24245/mim.v39i2.8107>

## Venta y compra de silencio

### Sale and purchase of silence.

Guillermo J Ruiz-Argüelles

El libro “El Vendedor de Silencio”, de Enrique Serna, describe pasajes de la vida de Carlos Denegri, periodista nacido en 1910, quien hizo su vida extorsionando personajes públicos a cambio de guardar silencio. Denegri, pues, vivió de vender silencio. IF Tannock y AM Joshua publicaron, en abril de 2018, en *Annals of Oncology*,<sup>1</sup> un editorial intitulado “*Purchasing silence*” (Comprando silencio), en el que hablan de la conducta de algunas compañías farmacéuticas, quienes ofrecen a algunos médicos recompensas de diversos tipos, a cambio de su silencio, específicamente relativo a las quejas que personajes del gremio médico han hecho sobre los costos excesivamente elevados de los nuevos medicamentos.<sup>2</sup> El mensaje parecería ser: “*Te llevo de viaje a un congreso y a cambio de eso evitas hacer comentarios negativos sobre los costos exagerados del medicamento que estoy promocionando*”. Es interesante señalar que las recompensas más frecuentemente utilizadas por los laboratorios para comprar el silencio de los médicos son gastronómicas... “*platos de lentejas*” a cambio de silencio;<sup>3</sup> a esta oferta le siguen viajes con estancias en hoteles confortables, *advisory boards*, cursos para entrenamiento de ponentes, material de trabajo, apoyos para “investigación”, etc.<sup>4</sup> La compra del silencio de los médicos por parte de la industria farmacéutica explica también la falta de oferta de tratamientos médicos eficaces pero no tan remunerativos para algunos profesionales de la medicina ni para las compañías farmacéuticas. Como ejemplo, pueden mencionarse algunos hechos: los médicos hematólogos que no llevan a cabo trasplantes de células hematopoyéticas no recomiendan este procedimiento a los pacientes que podrían beneficiarse del mismo, ya que recomendarlo supondría referir al paciente con otro colega para llevar a cabo el trasplante y probablemente “perder al paciente”. Otro ejemplo ocurre entre los

Director general, Centro de Hematología y Medicina Interna de Puebla. Clínica Ruiz, Puebla, México. Miembro del CETREMI (Comité de ética y transparencia en las relaciones entre los médicos y la industria) de la Academia Nacional de Medicina.

**Recibido:** 2 de septiembre 2022

**Aceptado:** 13 de septiembre 2022

#### Correspondencia

Guillermo J Ruiz Argüelles  
gruiz1@clinaruiz.com

**Este artículo debe citarse como:** Ruiz-Argüelles GJ. Venta y compra de silencio. Med Int Méx 2023; 39 (2): 380-381.



neurólogos, quienes se resisten a recomendar el trasplante de células hematopoyéticas a los pacientes con esclerosis múltiple, prefiriendo recomendar tratamientos con los medicamentos novedosos inmunosupresores y cada vez más costosos, cuya máxima eficacia se observa en el 50% de los pacientes tratados, cifra que contrasta con el 80% de efectividad de los trasplantes de células hematopoyéticas en el tratamiento de esta afección neurológica.<sup>5</sup>

Es claro que el dinero invertido por las compañías farmacéuticas en la promoción de sus nuevos fármacos supone apoyos de diversa índole a los médicos que indican los tratamientos, incluyendo, por supuesto, suficientes platos de lentejas,<sup>3</sup> además de pagos de silencio. El silencio tiene su precio, y tanto Carlos Denegri como las compañías lo supieron y lo saben muy bien.

## REFERENCIAS

1. Tannock IF, Joshua AM. Purchasing silence. *Ann Oncol* 2018; 29: 1339-1340. doi: 10.1093/annonc/mdy131.
2. Abboud C, Berman E, Cohen A, Cortes J, DeAngelo D, Deininger M, et al. The price of drugs for chronic myeloid leukemia (CML) is a reflection of the unsustainable prices of cancer drugs: from the perspective of a large group of CML experts. *Blood* 2013; 121: 4439-4442. doi: 10.1182/blood-2013-03-490003.
3. Ruiz-Argüelles GJ. Sobre las lentejas, los profesionales de la salud y la industria farmacéutica. *Narrativa Médica en los 150 años de la Academia Nacional de Medicina de México*. 2016; Volumen 1: 225-228.
4. Ruiz-Argüelles GJ. A new breed in the teaching of medicine: Paid lecturers, trainers or speakers. *Acta Haematol* 2016; 135: 191-2. DOI:10.1159/000443199.
5. Murrieta-Álvarez I, Cantero-Fortiz Y, León-Peña AA, Olivares-Gazca JC, Priesca-Marín JM, Ruiz-Delgado GJ, Gómez-De-León A, González-López EE, Jaime-Pérez JC, Gómez-Almaguer D, Ruiz-Argüelles GJ. The 1,000th transplant for multiple sclerosis and other autoimmune disorders at the HSCT-México program: A myriad of experiences and knowledge. *Front Neurol* 2021; 12: 647425. doi: 10.3389/fneur.2021.647425.

### AVISO PARA LOS AUTORES

*Medicina Interna de México* tiene una nueva plataforma de gestión para envío de artículos. En: [www.revisionporpares.com/index.php/MIM/login](http://www.revisionporpares.com/index.php/MIM/login) podrá inscribirse en nuestra base de datos administrada por el sistema *Open Journal Systems* (OJS) que ofrece las siguientes ventajas para los autores:

- Subir sus artículos directamente al sistema.
- Conocer, en cualquier momento, el estado de los artículos enviados, es decir, si ya fueron asignados a un revisor, aceptados con o sin cambios, o rechazados.
- Participar en el proceso editorial corrigiendo y modificando sus artículos hasta su aceptación final.