

Evaluación subjetiva y personal de 70 congresos o reuniones de interés hematológico entre 2013 y 2015

Rodríguez-Carrillo J

Resumen

OBJETIVOS: analizar y evaluar algunas características de 70 actividades educativas identificadas en un periodo de 24 meses y proponer propuestas de mejora para organizadores, asistentes y patrocinadores.

MATERIAL Y MÉTODO: se comunica una visión subjetiva y propositiva. Se contabilizaron todas las reuniones educativas en el periodo de diciembre de 2013 a diciembre de 2015 en las que el autor fue testigo presencial de sesiones mensuales, congresos, reuniones privadas con servicio de alimentos y algunos cursos internacionales a los que asistieron hematólogos mexicanos. Se identificaron las reuniones organizadas por las Sociedades y Colegios de Hematología o por la industria farmacéutica y se analizaron los temas presentados tres o más veces en un periodo de seis meses, durante un año.

RESULTADOS: de 70 actividades educativas con interés hematológico identificadas en 24 meses, las sociedades de hematología organizaron 14% y el resto (86%) fueron promovidas por la industria farmacéutica con temas de enfermedades hematológicas malignas. En términos de aprovechamiento educativo, sólo 20% se calificó arbitrariamente como bueno.

CONCLUSIONES: en México existe una sobreoferta educativa en temas de interés hematológico, en donde sólo 20% de las conferencias se calificaron como "buenas".

PALABRAS CLAVE: congresos, actividades educativas.

Rev Hematol Mex. 2016 Jan;17(1):3-7.

A subjective and personal evaluation of 70 hematology meetings in the period 2013-2015.

Rodríguez-Carrillo J

Abstract

OBJECTIVES: To analyze and assess some characteristics of 70 educational events identified in a period of 24 months and to do improvement proposals for organizers, attenders and sponsors.

MATERIAL AND METHOD: A subjective and purposeful vision is presented. All educational meetings from December 2013 to December

Departamento de Medicina Transfusional, Hospital México Americano, Guadalajara, Jalisco, México.

Recibido: octubre 2015

Aceptado: enero 2016

Correspondencia

Dr. José Rodríguez Carrillo
rodriguez_carrillo@yahoo.com

Este artículo debe citarse como

Rodríguez-Carrillo J. Evaluación subjetiva y personal de 70 congresos o reuniones de interés hematológico entre 2013 y 2015. Rev Hematol Mex. 2016 ene;17(1):3-7.

2015 were counted; author was eye witness of monthly sessions, congresses, private meetings with food and some international courses to Mexican hematologists assisted. Meetings organized by societies and colleges of Hematology or by pharmaceutical industry were identified and themes presented three or more times in a period of six months for a year were analyzed.

RESULTS: Seventy educational events of hematological interest were identified in a 24-month period. Hematology societies organized 14% and the rest 86% were promoted by the pharmaceutical industry, mainly with issues of malignant hematological diseases. Educational achievement was arbitrarily qualified as good only in 20% of the meetings.

CONCLUSIONS: In Mexico there is an educational saturation in topics of hematological interest in which only 20% of the conferences were qualified as "good".

KEYWORDS: congresses; educational activities

Departamento de Medicina Transfusional,
Hospital México Americano, Guadalajara,
Jalisco, México.

Correspondence

Dr. José Rodríguez Carrillo
rodriguez_carrillo@yahoo.com

ANTECEDENTES

Durante muchos años en México, la Jornada Anual de la Agrupación Mexicana para el Estudio de la Hematología AC (AMEH) representó el único foro para comunicar resultados de proyectos de investigación y recibir capacitación presencial. Al esfuerzo de la AMEH se han incorporado las Sociedades y los Colegios de Hematología y la industria farmacéutica, comunican a los más de 700 médicos hematólogos mexicanos, una amplia oferta educativa. Este artículo analiza y evalúa algunas características de 70 actividades educativas identificadas en un periodo de 24 meses, con lo que se ofrecen propuestas de mejora para organizadores, asistentes y patrocinadores.

MATERIAL Y MÉTODO

Se contabilizaron todas las reuniones educativas en el periodo de diciembre de 2013 a diciembre de 2015 en las que el autor fue testigo presencial de sesiones mensuales, congresos, reuniones privadas con servicio de alimentos y algunos cursos internacionales a los que asistieron médicos mexicanos. Se identificaron las reuniones organizadas por las Sociedades y Colegios de

Hematología o por la industria farmacéutica y se analizaron los temas presentados tres o más veces en un periodo de seis meses, durante un año.

Para estimar de manera subjetiva la calidad de los contenidos y el formato de las presentaciones, se formularon las siguientes preguntas:

1. ¿El contenido de la conferencia respondió a necesidades regionales de actualización?
2. ¿La presentación fue distinta y novedosa?
3. ¿Los asistentes tuvieron tiempo suficiente para interactuar con el profesor?
4. ¿Existió equilibrio comercial y científico?
5. ¿Se extendió una constancia de asistencia con valor curricular ante el Consejo Mexicano de Hematología?

Cuando la respuesta del autor fue *Sí* a alguna de las preguntas anteriores se concedía un punto de manera arbitraria; si la respuesta era *No*, no se concedía ningún punto.

La calificación a obtener fue: buena: cinco puntos; regular: tres a cuatro puntos; mala: uno a dos puntos.

RESULTADOS

En 24 meses se contabilizaron 70 actividades educativas; en promedio, 2.9 por mes. El 14% de las reuniones lo organizó alguna sociedad de Hematología: Agrupación Mexicana para el Estudio de la Hematología AC (AMEH), Colegio de Hematología del Noroeste (COLHNOR), The conference; organizada por el Instituto Nacional de Cancerología, Colegio Jalisciense de Hematología AC (CJH), Sociedad Americana de Hematología (ASH), Asociación Europea de Hematología (EHA) y Sociedad Americana de Oncología Clínica (ASCO). El resto (86%) estuvo a cargo de la industria farmacéutica.

Destacaron seis temas por presentarse tres o más veces en un periodo de seis meses en el territorio nacional, organizados por la industria farmacéutica: mieloma múltiple, síndrome mielodisplásico, neoplasias mieloproliferativas, leucemia linfocítica crónica, leucemia aguda linfoblástica y trombocitopenia inmunitaria primaria. El 20% de las actividades obtuvo calificación de buena y 80% de regular a mala (Figura 1).

DISCUSIÓN

Los contenidos presentados en las reuniones organizadas por las sociedades de Hematología los diseñó un comité científico con alguna influencia del patrocinador; cuando la industria farmacéutica convocaba se revisaron principalmente temas de enfermedades malignas (mieloma múltiple, síndrome mielodisplásico, neoplasias mieloproliferativas, leucemia linfocítica crónica y leucemia aguda linfoblástica). En el segundo semestre de 2015, los hematólogos mexicanos fueron “expuestos” en 60 días a siete

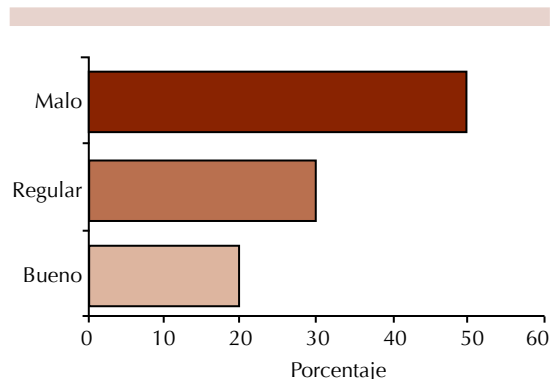


Figura 1. Calificación de 70 actividades educativas.

reuniones acerca de trombocitopenia inmunitaria primaria (“fiebre de TIP”).

Fueron pocas las sesiones en las que se observó una nutrida participación de preguntas y respuestas, lo que pudo verse influido por la repetición de los temas, la carga horaria del programa, el montaje del salón y ofrecer servicio de alimentos a la mitad de la sesión (Cuadro 1).

También llamó la atención la similitud del material de presentación (Cuadro 2) en algunas conferencias, a pesar de ser dictadas por un profesor distinto, lo que permite suponer que la industria farmacéutica proporcionó el material didáctico.

Cuadro 1. Factores que limitan la interacción con el profesor en reuniones educativas

- Repetición de temas
- Carga horaria
- Montaje del salón
- Ofrecer alimentos durante la sesión

Cuadro 2. Reuniones en las que el material de la presentación fue similar

- IV Simposio Iberoamericano de Síndromes Mielodisplásicos. Octubre 30-31, 2015. Puerto Vallarta, Jalisco.
- Sesión mensual del Colegio Jalisciense de Hematología, síndrome mielodisplásico, noviembre 9, 2015. Guadalajara, Jalisco.

No fue infrecuente observar a un experto que tuvo que viajar diez mil kilómetros, participar 30 minutos y que, al terminar, se retirara con rapidez para abordar el avión que lo llevaría a un destino nacional para dictar la misma conferencia. Esta logística acotaba la oportunidad de cambiar impresiones con el profesor visitante. El Dr. Carlos Martínez Murillo, durante su gestión como presidente de la Asociación Mexicana para el Estudio de la Hematología (2011-2013), implementó con gran éxito las videoconferencias interactivas, que transmitían en vivo las sesiones mensuales. Ya es tiempo de aprovechar la tecnología, contener los costos y olvidar el romanticismo de querer tomarnos la foto con el profesor.

En el periodo analizado destacaron tres reuniones por su organización y objetivos alcanzados (Cuadro 3); el común denominador se resume en una frase: *“Mira lo que hago y dime cómo mejorar”*.

El aspecto ergonómico se pierde durante las actividades prolongadas y puede disminuir el aprovechamiento; en el Foro Nacional de Hemofilia (noviembre 8, 2014, Ciudad de México), la Dra. Aideé Gibraltar Conde, del Servicio de Rehabilitación de la Unidad Médica de Alta Especialidad Dr. Victorio de la Fuente Narváez, del IMSS, invitó a los asistentes a participar en una breve sesión de ejercicios de activación neuromuscular y trabajo de respiración con

excelentes resultados. Algunos cursos internacionales incluyen la pausa para la salud en los recesos.¹

El segundo semestre del año se satura de reuniones; las fechas muy cercanas entre sí y ocasionalmente varias actividades coincidieron en una misma semana y ciudad.

Al observar los principios éticos de credibilidad y transparencia nadie pone en duda los beneficios de la interrelación del binomio sociedades de Hematología-industria farmacéutica para el desarrollo científico;² sin embargo, es necesario mantener una “sana distancia” entre ambas; los promotores educativos deben gestionar patrocinios complementarios, con autoridades civiles y universitarias, como la AMEH lo hizo por muchos años, y agregar a la lista las cadenas de los grandes hospitales y laboratorios clínicos privados para que ejerzan su responsabilidad social.

Por desgracia, la cultura del menor esfuerzo seduce a organizadores y asistentes. Se consigue “apoyo” para la sesión académica mensual con servicio de alimentos incluidos, consintiendo que el tema y la orientación de la presentación quede en manos del mecenas. Dicho de otra manera: *Nos estamos vendiendo por un plato de lentejas*.³

Al seguir las políticas del anglicismo “compliance” se cubren honorarios a los profesores participantes. La relación de la industria farmacéutica con los médicos, el concepto de “líder de opinión” y esta nueva generación de profesores pagados y capacitados en *advisory boards*, *master classes* o *speaker training courses* es valientemente analizada por el Dr. Guillermo J Ruiz Argüelles,^{4,5} quien cita declaraciones de autores que describen a estos profesores pagados como representantes disfrazados de la industria farmacéutica, quienes, por cierto, ganan terreno en la diseminación del conocimiento nuevo, por

Cuadro 3. Reuniones destacadas por su organización y efecto educativo

- Taller experiencia con brentuximab vedotin en linfomas no Hodgkin (“The conference” Cancún, QR, México, octubre de 2014, profesor Luis E Fayad del Hospital MD Anderson, Estados Unidos)
- Curso mieloma múltiple y síndrome mielodisplásico, 17-20 de junio de 2015. Universidad de Navarra, España, profesor Jesús San Miguel)
- Uso de los nuevos anticoagulantes “How I treat” profesor Harry Roger Büller, MD, PhD Academic Medical Center, Amsterdam, Netherlands; Congreso ASH diciembre 3, 2015, Estados Unidos

lo que se recomienda estar atentos y diferenciar entre la medicina “pseudoacadémica” y la verdaderamente académica.

Propuestas para organizadores y asistentes a reuniones educativas

1. El diseño de un curso debe responder a la epidemiología de la región.
2. Que la AMEH ejerza liderazgo, registre y difunda el calendario de cursos a nivel nacional.
3. Es recomendable que la industria farmacéutica rediseñe el formato de sus actividades.
4. El apoyo de la industria farmacéutica se necesita, pero no debe ser irrestricto.
5. Los cursos y congresos requieren tener varias fuentes de financiamiento.
6. Condicionar la entrega de un reconocimiento de asistencia a la aprobación de una evaluación poscurso.
7. Videgrabar y distribuir a los hematólogos mexicanos las conferencias de actividades locales y regionales.
8. Fortalecer el intercambio entre las sociedades de Hematología nacionales.
9. Utilizar las tecnologías de la comunicación para compartir casos problema.
10. Programar pausas para la salud en cursos de más de una hora de duración.

CONCLUSIONES

En México existe una sobreoferta educativa en temas de interés hematológico, pero sólo 20% de las conferencias se calificaron como “buenas”. La industria farmacéutica organizó 86% de las actividades, en su mayor parte con una agenda repetitiva de temas de enfermedades hematológicas malignas. “Mira lo que hago y dime cómo mejorar” puede servir de guía cuando se planifique un curso o congreso. El segundo semestre del año se satura de actividades.

Lo manifestado aquí es una visión subjetiva y propositiva; no representa la opinión de las sociedades de Hematología ni de la industria farmacéutica; queda abierta la oportunidad de retroalimentar los datos comunicados y evaluar las reuniones futuras de manera prospectiva con el fin de rediseñar los procesos y compartir la experiencia, al aprovechar el foro que proporciona la Revista de Hematología de México.

REFERENCIAS

1. Rejuvenation exercise, led by Anthony L Back, MD, Seattle Cancer Care Alliance, 3.40-3.50 h. Cancer survivorship symposium: Advancing Care and Research. January 15-16, 2016. San Francisco, CA, USA.
2. Zamarrigo Izquierdo JF. Relación entre el médico y la industria farmacéutica. ¿Cómo debe ser? Medicina clínica 2008;130:298-299.
3. Ruiz-Argüelles GJ. Sobre las lentejas, los profesionales de la salud y la industria farmacéutica. En: Narrativa Médica en los 150 años de la Academia Nacional de Medicina. 2014;1:225-228.
4. Ruiz-Argüelles GJ. Reflexiones sobre las relaciones entre médicos e industria farmacéutica. Rev Invest Clín Méx 1997;49:79-80.
5. Ruiz-Argüelles GJ. A new breed in the teaching of medicine: Paid lecturers, trainers or speakers? Acta Haematol 2016; 135:191-192.