



La Protección de Datos Personales y las auditorías de recetas en México

José Antonio Durand Rodríguez

Maestro en Transparencia y Protección de Datos Personales

Llevábamos muchos siglos imaginándonos que la amenaza tenía la forma del poder del Estado, y que eso nos dejó totalmente desarmados para defendernos de unas compañías totalmente nuevas, con unos nombres imaginativos, dirigidas por unos jóvenes genios que parecían capaces de proporcionarnos exactamente lo que anhelábamos y a un precio muy bajo o nulo.

Shoshana Zuboff: La era del capitalismo de vigilancia

Resumen

El avance tecnológico de estos últimos lustros ha permitido que la información generada desde la aparición de las computadoras pueda ser analizada a una velocidad inimaginable en otros tiempos. Este análisis de bases de datos ha permitido que se desarrollen diagnósticos más rápidos, más oportunos y más certeros en todas las actividades de la humanidad. Una de estas áreas ha sido la comercialización de productos de cualquier ámbito, desde objetos de consumo básico, hasta campañas presidenciales, como la de Barak Obama en 2008. Si la pregunta planteada era; ¿cómo vender un candidato(a)? La respuesta era simple, desarrollando perfiles de los votantes y ofrecerles a todos ellos una respuesta adecuada a sus intereses.

PALABRAS CLAVES:

Bases de datos, Perfiles médicos, Representantes médicos, Empresas auditoras

Llevar perfiles en las áreas comerciales no era difícil, era laborioso y tedioso. La industria farmacéutica ha elaborado perfiles médicos desde los años ochenta del siglo XX. Era obligación de los representantes médicos en el campo anotar todo sobre los potenciales clientes, rasgos personales, aficiones, fechas importantes o anecdóticas de cada uno de ellos, universidad de egreso, cédula profesional, nombre completo, dirección. Esta práctica fue sustituida por empresas auditoras de recetas que automatizaron la extracción en el punto de venta de los medicamentos, esto es, en las farmacias y desarrollaron bases de dato médicos con la ventaja de conocer de primera mano, los hábitos prescriptivos de los profesionales de la salud al extraer directamente de las recetas la información general del médico, su diagnóstico y el tratamiento recetado al paciente. Todo lo anterior con una localización precisa de cada uno de los prescriptores médicos.

Introducción

La historia nos ha dado señales de la evolución del hombre y de las herramientas empleadas para su supervivencia, a través de los siglos de su paso por el planeta desde los primeros hombres y sus eternas luchas, desde los conflictos registrados en el borde del desierto del Sáhara y los restos encontrados en el cementerio de Jebel Sahaba, con una antigüedad que se remonta entre los años 13,000-11,000 antes de Cristo (aunque un análisis en 2021 señala más bien conflictos intergrupales más que ataques domésticos). (Jebel Sahaba. Enciclopedia), o hablemos del eterno conflicto del Medio Oriente causado por dos hermanos: Ismael e Isaac, quienes han sido los protagonistas de la pugna árabe-israelí. Abraham, su padre, era el elegido para preparar la llegada del Mesías.

Los primeros grupos humanos, al tener cubiertas sus necesidades básicas de protección de la vida, la protección del clan, sintiendo la satisfacción de mantener la unidad, el siguiente paso natural para ellos era la expansión, la exploración con la fuerza y a través del conocimiento adquirido en las pasadas confrontaciones contra los fenómenos naturales o contra grupos rivales; estos nuevos saberes en la lucha, permitieron mejoras en la forma de cazar, alimentarse, vestir o vivir con nuevas construcciones, nuevas técnicas o formas de aprovechar los entornos, o aprovecharse de los vencidos.

Evolución social

Se puede considerar herramienta a todo aquello empleado por nuestros ancestros para “domar” a la naturaleza o los adversarios; en la película “2001: Odisea en el espacio” se ve una escena que Emilio de Gorgot, describe a detalle en un texto llamado “2001: una odisea del espacio, explicada paso a paso”; vemos a uno de los cavernícolas contemplando el esqueleto de un animal, Parece reflexionar sobre lo que tiene delante, como si estuviera viéndolo desde una nueva perspectiva. Hay algo nuevo en aquellos huesos. Algo que hasta entonces ni él ni ninguno de sus congéneres habían visto. Los huesos que hay tirados por el suelo pueden ser usados. Este cavernícola acaba de descubrir la primera arma –la primera herramienta de la historia. O dicho de otro modo, acaba de aparecer el primer ser humano sobre la faz de la tierra. Del primer hueso usado como herramienta al empleo de misiles hipersónicos, la evolución es palpable. La realidad es que la tecnología actúa sobre los medios de producción, como sobre las sociedades, desde la generación de cambios en la vida laboral, la vida social y sobre el conocimiento. El lema de la Feria Mundial de Chicago de 1933 describe exactamente lo que ha sucedido a lo largo de la historia; “La ciencia descubre, la industria la aplica y el hombre se adapta”. (También señalado por la Dra. Shoshana Zuboff, en su libro).

Una de las formas de producción que sin duda contribuyó al desarrollo de los grandes imperios griegos y romanos fue la esclavitud, la mano de obra gratuita obtenida tras la victoria de territorios enemigos o la conquista de nuevos territorios. Lo mismo sucedió en todas las civilizaciones antiguas, pasando por Europa, y por el continente americano con la llegada de los esclavos africanos traídos por los colonizadores del nuevo mundo. En América no sólo sirvieron a los conquistadores los esclavos africanos sino también pueblos originarios como nos recuerda Shoshana Zuboff en un párrafo de su libro “La era del capitalismo de la vigilancia”; “Cuando los taínos de las islas caribeñas precolombinas vieron por primera vez a aquellos sudorosos y barbudos soldados españoles caminado trabajosamente por la arena con sus brocados y sus armaduras, ¿Cómo iban a reconocer ellos

el significado de aquel momento y lo que auguraba para su futuro? Incapaces de imaginarse su propia destrucción pensaron que aquellas extrañas criaturas eran dioses y les dieron la bienvenida con elaborados rituales de hospitalidad.” (Zuboff, 2020).

El feudalismo, otra forma de producción, por lo menos sembraba la idea de que las personas eran libres de transitar y servir a otros terratenientes con la creencia de que en las invasiones enemigas, su persona y su familia serían protegidas. A diferencia de los esclavos, éstos si veían en parte el fruto de su trabajo, aunque la mayor parte era para el poseedor de la tierra.

Los primeros pasos tecnológicos

Pasando a historias más recientes luchas, la referente relacionada con los derechos humanos es sin duda, la revolución francesa, su consigna de “Libertad, igualdad y fraternidad” quedó impresa en el corazón de Francia y del mundo. Estas palabras deberían sonar en cada rincón del mundo ya que resume todo por lo que anhela la humanidad en los tiempos actuales. Revisemos cualquier conflicto actual y todos se ciñen a esas tres palabras.

La revolución industrial y los avances técnicos desarrollaron una nueva forma de producción, el capitalismo. Shoshana Zuboff recuerda la metáfora de Karl Marx, quien retrató el capitalismo como “un vampiro que se alimenta del trabajador”.

Que pensarían todos aquellos hombres que pelearon por las libertades del hombre al conocer la realidad de estas dos primeras décadas del siglo veintiuno. El hombre dominado por el hombre, una historia tan antigua como la propia existencia de nuestra humanidad; se luchaba por la supervivencia ante amenazas de otros o de la misma naturaleza, por el alimento, por la defensa de la presa cazada, un espacio vital, por mantener la pertenencia de algún objeto considerado como propiedad, por la familia, por la unidad de la tribu, por las necesidades inmediatas para preservar la vida. Ahora el hombre pelea

para ser reconocido en el mundo virtual, sin importar que se incremente su vulnerabilidad, al no proteger sus datos personales.

“Un problema no existe hasta que alguien lo descubre”; ¿Quién dijo que el tratamiento de los datos personales es un problema? Tus datos personales son usados comercialmente sin que tu tengas conocimiento de ello y ni tengas idea de quién los posee.

Tecnologías de la Información y la Comunicación

Las tecnologías en sí, son neutrales, el uso es el que le da el adjetivo; si son buenas o malas. El desarrollo en internet es una de las herramientas más usadas para la divulgación del conocimiento, pero también es una herramienta para ciber-delincuentes y sus variables formas para cometer ilícitos. Es lamentable que en la actualidad para acceder a la información de un sitio web en la búsqueda de un bien o servicio tengas que permitir el uso de tus datos personales, si no accedes no obtienes el servicio. No digamos las tarjetas de lealtad de los diferentes comercios que ofrecen una migaja a cambio de tus datos personales e incluso para ingresar a los estadios deportivos se tengan que registrar los asistentes.

¿Por qué es importante la obtención de la información personal? Tener una base de datos personales como profesión, edad, ingresos y domicilio permite segmentar a las personas. Segmentar no es otra cosa que clasificar por algún indicador potenciales clientes para un bien o servicio. Pensemos en edad e ingresos, mezclados estos dos factores, la información puede ser importante para empresas automotrices, bienes inmuebles, seguros de vida o incluso servicios funerarios.

Seguramente has recibido llamadas, mensajes, correos electrónicos de empresas que te ofrecen bienes y servicios que jamás solicitaste. Te preguntarás cómo es esto posible que sin que hayas hecho solicitud alguna sobre información de un producto o servicio. Ahora bien, ¿cuál fue la forma como obtuvie-

ron tus datos estas organizaciones para localizar tu información personal? ¿Recuerdas a qué proveedor de bienes o servicios le has entregado tus datos personales? Empecemos por las instituciones gubernamentales desde el registro civil de tu nacimiento, tu formación académica en la Secretaría de Educación Pública, el registro de nombre de usuario de la compañía de luz, la Secretaria de Relaciones Exteriores para la obtención de tu pasaporte, la inscripción al Instituto Mexicano de Seguridad Social como derechohabiente; y no dejemos atrás a los bancos cuando tramitamos alguna tarjeta de crédito o débito, algún crédito hipotecario, automotriz, empresas aseguradoras, tiendas departamentales, empresas de televisión por cable, tarjetas de lealtad de aerolíneas, gasolineras, farmacias, agencias automotrices agencias funerarias, etc. En las redes sociales no solo te piden datos personales, sino que tú voluntariamente agregas en cualquier oportunidad datos que solo te pertenecen a ti, tus redes de amigos, tus lugares favoritos para comer, externando tú diversión acompañado de imágenes; ¿tendrás una idea de cuántas veces se ha reproducido a través de imágenes en algún dispositivo fotográfico o de video en tu vida? ¿Sabes cuántas personas te conocen por alguna de estas imágenes? En la actualidad, algunas empresas usan la información de los individuos para elaborar perfiles y hábitos de consumo y emplearla para acercarse a nosotros con la idea de generar vínculos comerciales e incluso afectivos. Robert Greene en su libro “El arte de la seducción” menciona: “Hoy más que nunca la gente es insegura, y su identidad cambia sin cesar. Al conocerlos mejor –sus fortalezas y sobre todo sus debilidades- podrás individualizar tu atención, apelas a sus necesidades y deseos específicos y ajustas tus halagos a sus inseguridades. Adaptándose a su espíritu y empatizando con sus congojas. Los harás sentir mayores y mejores, y confirmarás su autoestima. Hazlos la estrella del espectáculo y cobraras adicción y dependencia de ti. Ten gestos de sacrificio para mostrar a la gente que compartes su dolor y trabajas en su interés, puesto que el interés propio es la forma pública del egoísmo”. (Greene, 2001)

Tener dominio de las personas a través de cualquier medio es una aspiración humana, conocer tan

bien a las personas que no haya necesidad de cuestionar para saber qué quiere cada una de las personas. La creación de perfiles es una de las maneras de obtener conocimiento de los hábitos de consumo, de conductas y de reacciones ante las diferentes circunstancias en la vida, lo que permite que quien posea la información tenga el poder sobre los entes perfilados. Quizá una manera grotesca análoga son los estudios de Iván Petróvich Pávlov y el reflejo incondicionado o innato a los estímulos aumentando la salivación en el perro, (como cuando recibimos un “like” y nos alegramos por ello o nos deprimimos por no recibirlos).

Por supuesto, en la era del desarrollo tecnológico que hemos tenido desde la segunda mitad del siglo XX, se han visto afectados derechos fundamentales que se habían ido ganando lentamente desde la época de la Revolución francesa y la Guerra de Independencia de los Estados Unidos de América esencialmente. La libertad, la igualdad y la fraternidad representan anhelos de la comunidad mundial, con las luchas mencionadas y con movimientos sociales, se logró plasmar en los tratados internacionales y en las constituciones derechos como, el respeto a la intimidad, la privacidad, la dignidad. De manera pedagógica se piensan en los derechos humanos en cuatro generaciones desde 1977:

- 1° Derechos civiles y políticos entre los siglos XVIII y XIX.
- 2° Derechos económicos, sociales y culturales; siglo XIX y XX.
- 3° Derechos de justicia, paz y solidaridad; siglos XX y XXI.
- 4° Derechos sobre las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC): siglo XX y XXI.

Esta última generación de derechos humanos se ha visto avasallada por la rapidez de las tecnologías digitales, las leyes -los legisladores, la sociedad-, no ha podido reaccionar a este embate, por lo que las empresas tecnologías han estado transitando con total y absoluta libertad. Es importante señalar que; “Las tecnologías de la información y la comunicación

están ya más extendidas que la electricidad y llegan a 3,000 millones de los 7,000 millones de personas que hay en el mundo.” (Zuboff, 2020) Lo anterior puede darnos idea de la capacidad de penetración de la tecnología y lo vulnerables que somos como sociedad ante las empresas tecnológicas.

Uno de los componentes de esta nueva economía global es la recopilación de los datos personales de los usuarios de estas tecnologías y que han sido sometidos a “tratamiento” (el tratamiento de datos personales implica la obtención, uso, divulgación o almacenamiento. Abarca cualquier acción de acceso, manejo, aprovechamiento, transferencia, comunicación o disposición), sin el conocimiento de los titulares de los mismos.

Carissa Véliz en su libro “Privacidad es poder” es puntual al decir que: Internet se financia principalmente mediante la recopilación, el análisis y el comercio de datos: la economía de datos”. (Véliz, 2021).

Para Shoshana Zuboff, las empresas usan la información de los individuos para elaborar perfiles y hábitos de consumo y emplearla para acercarse a nosotros con la idea de generar vínculos comerciales e incluso afectivos; “los datos conductuales más predictivos se obtienen interviniendo en la marcha misma de las cosas para empujar a, persuadir de, afinar y estimular ciertos comportamientos a fin de dirigirlos hacia unos resultados rentables. (Zuboff, 2020).

Tanto Shoshana Zuboff como Carissa Véliz ha manifestado que la información residual –datos de escape- de los usuarios de Google, han sido utilizados por esta empresa para inaugurar la economía de vigilancia, uno de los modelos de negocio más lucrativos de todos los tiempos. Y no ha sido sólo Google, facebook, Amazon empezaron a rentabilizar la recopilación, el análisis y el comercio de nuestros datos personales sin pedir permiso a los gobiernos, ni solicitar a los usuarios su consentimiento. Todos nosotros como usuarios, hechizados por los servicios “gratuitos”, aceptamos sin percatarnos de a lo que estábamos renunciando, a nuestra privacidad.

El empleo de la tecnología y la protección de datos personales

Es una realidad que hemos entregado nuestros datos personales a lo largo de nuestra vida a una gran cantidad de instituciones religiosas, de registro civil, de instituciones de salud, de enseñanza, de gobierno y privadas. Por supuesto, la tecnología de la primera y parte de la segunda década del siglo pasado, no daba para tener bases de datos que no requirieran un gran esfuerzo para localizar información, sin embargo, con la masificación de equipos de cómputo en el mundo en los setentas, las primeras bases de datos se empezaron a crear (por lo menos en México).

Hablemos del tratamiento de los datos personales en la industria farmacéutica. Específicamente de las auditorías de recetas. Imaginemos como se pueden auditar las recetas a nivel nacional sin que exista una base de datos por parte de una organización que recopile, concentre, analice y comercialice la información. Uno de los casos iniciales sobre el manejo de datos personales para ser comercializados se presentó en México específicamente en la industria farmacéutica, con una empresa auditora, Close-Up, que desarrollo toda una industria desde finales de la década de los 60's. Pero antes de conocer a fondo a esta empresa, es importante hacer un poco de historia.

En México iniciaba con una farmacia Andrés Senosiain en 1908, ya en 1928 fundaba Laboratorios Senosiain. La botica mexicana Bustillos, fundada en 1857) y Grisi, fundada en 1912, se convirtieron en Laboratorios respectivamente.

Antes de la llegada de muchos de los grandes laboratorios internacionales a México, la comercialización de sus productos era a través de empresas locales que tenían la representación en el país como la compañía medicinal La Campana. Para penetrar en las principales ciudades, estas compañías de representación contrataban vendedores (representantes médicos, representantes, delegados científicos) que viajaban a los principales mercados; por supuesto, la mayoría de estos vendedores tenían las bases mínimas de medicina necesarias para poder vender

un medicamento. Poco a poco fueron llegando directamente al país los laboratorios farmacéuticos, hasta 1940 había 18 empresas farmacéuticas extranjeras en México. (Pastrana, 2014).

En muchos de los casos, representaban la única fuente de actualización para los profesionales de la salud, ya que en muchos casos al graduarse dejaban de actualizarse con las últimas novedades en el mercado farmacéutico. La relación entre los médicos y los vendedores era una relación de conveniencia mutua. Por supuesto, estos pioneros en viajar a las ciudades creaban sus listados de clientes de cada ciudad visitada, de cada médico potencial o cliente. Lo mismo pasaba en las grandes ciudades donde radicaban vendedores como Ciudad de México, Estado de México, Puebla, Guadalajara, Monterrey. Estas fueron las primeras bases de datos que fueron pasando de vendedor a vendedor.

Cuando estos vendedores llegaban a una nueva ciudad, municipio o población, sus fuentes de investigar los nombres de los médicos eran otros vendedores o la sección amarilla. Si deseaban saber quiénes eran los líderes de opinión, la mejor fuente eran los hospitales públicos, las clínicas privadas.

Si se quería saber quiénes eran los médicos más prescriptores en el sitio, la mejor forma era acudir a la farmacia más importante y directamente tener charlas con los dueños de las farmacias o los encargados. En base a las pláticas con farmacéuticos, con las receptionistas de los médicos, con las enfermeras y con los mismos médicos, se creaban perfiles de los médicos, desde los datos esenciales de dirección, teléfono, zona postal (ahora código postal), ciudad, estado, universidad que otorgó el título, cédula profesional, fecha de cumpleaños, nombre de la recepcionista e incluso se solicitaba el registro federal de contribuyentes. Todo lo anterior y cualquier información que surgiera en futuras visitas se plasmaba en formatos prediseñados por las empresas farmacéuticas quienes tenían como lema: "conoce a tu médico como a ti mismo".

Para estos acercamientos con los farmacéuticos –y con los médicos–, la industria farmacéutica adquiría grandes cantidades de regalos con la marca de los productos que comercializaban, desde lápices, plumas, pisapapeles, tazas para café, porta-plumas, libretas, etc. Estos pequeños regalos eran llamados “abre-puertas”, ya que todo mundo abría la comunicación con estos pequeños regalos. En muchos casos, las farmacias eran independientes y en algunos casos el propietario tenía una o dos más, o familiares tenían otras farmacias. Ya algunas ciudades tenían pequeñas cadenas de farmacias (de 03 a 10) o presencia regional (con más de 10).

Ya existían las empresas distribuidoras de medicamentos, pero mucho de la operación comercial, era entre los representantes de los fabricantes farmacéuticos y los dueños de farmacias. Las distribuidoras como AUTREY (1944, con anteriores referencias en Tampico), MARZAM (1934), NADRO (1943), Droguerías (1930), tenían presencia en los mercados más importantes estando vigentes a pesar de compras, liquidaciones y fusiones. Lo mismo sucedía con las cadenas de farmacias; Farmacia Guadalajara (1942), Benavides, (inició como una Droguería y abrió su primer farmacia en 1940), crecieron con el tiempo absorbiendo pequeñas cadenas locales hasta lograr lo que ahora son. Ingresaron al mercado Farmacias del Ahorro y algunos otros.

Específicamente en las auditorías de recetas se destaca Close-Up, empresa desde 1968 brinda servicios a la industria farmacéutica en más de 20 países. Adicionalmente señala que Close-Up International es una marca registrada de Prescription Data AG, entidad suiza.

En México, desde 1971 existen empresas que auditan tendencias prescriptivas de los médicos para conocer patrones de empleo de medicamentos, los cuales sirven para crear bases de datos con instrumentos que, quizá ahora nos parecen rudimentarios como copias o microfilmaciones, en la actualidad tienen sistemas tecnológicos de punta para la extracción de la información, los datos personales son utilizados para generar análisis sobre tendencias de

empleo de medicamentos por parte de los profesionales de la salud y de esta manera saber en qué diagnósticos se emplean, como se dosifican y que tipo de combinaciones se hacen para buscar el alivio de las patologías.

Al principio, Close-Up tenía que negociar con cada cadena local y con las mejores farmacias en las ciudades, por lo que la presencia de las auditorías se remitía a ciudades importantes como CDMX, Guadalajara, Monterrey, Puebla, Culiacán, Cuernavaca, Toluca.

¿Qué era lo que negociaban? La presencia de fotocopiadoras en las farmacias más relevantes de cada ciudad importante, y la captura de la información era a través de fotocopias que eran puestas a disposición de los dueños de las farmacias y, por cada fotocopia de las recetas médicas que llegaban al mostrador de la farmacia recibían un pago. La recolección era mensual. Posteriormente estas fotocopiadoras fueron sustituidas por máquinas microfilmadoras e igualmente era necesaria la recolección en cada sitio. Con la llegada de las grandes cadenas regionales, las negociaciones entre estas cadenas de farmacias y la empresa auditora, se facilitó así como la recolección que ya era posible vía electrónica. De la misma manera como fueron creciendo los grupos de farmacias, crecieron los mercados auditados y la práctica se extendió a todas las grandes ciudades del país. Actualmente, la forma de extracción de datos de las recetas es mediante un sistema propiedad de Close-Up a disposición de las empresas que colaboran en las auditorías.

Los médicos, quienes emiten sus recetas con la información que la Ley General de la Salud los obliga, desconocen el tratamiento que se le da al documento donde prescribe el tratamiento medicamentoso para resolver las diferentes patologías que se le presentan en su práctica diaria.

Esta práctica de extracción de datos personales de las recetas se pudo comprobar que existe una relación comercial entre la empresa Close-Up y el organismo público descentralizado del estado de Gua-

najuato denominado Instituto de Seguridad Social del estado de Guanajuato (ISSEG). Esta extracción se hace “a través de la carga denominada captura electrónica de datos en el sistema operativo (software de gestión farmacéutica, POS)”. Se obtuvieron copias de contratos entre ISSEG y las diferentes denominaciones de Close-Up (Pharma Data México, S.A. de C.V., y filiales en todos los países de Latinoamérica, EE.UU., España y Portugal), del periodo 2014-2017. El objetivo de este trabajo es la documentación de posibles vínculos contractuales entre Close-Up (o sus filiales) con otras cadenas farmacéuticas, ya que esta empresa cuenta con presencia en todo el país, lo que infiere es que este mismo modo de operar debe darse con otras farmacias.

La información se utiliza para generar bases de datos que son procesados y que, posteriormente son vendidas por las empresas auditoras de recetas a los laboratorios farmacéuticos quienes aprovechan esta información para desarrollar estrategias específicas para cada médico, cada ruta, cada distrito y cada región. El potencial prescriptivo es muy diferente en cada área del país simplemente por la concentración de especialistas en las grandes urbes, el poder socioeconómico de cada municipio, estado.

La relación entre las empresas auditoras y las farmacias es una relación contractual, donde, a pesar de ocultar el tipo de contrato como “asesoría comercial” o alguna otra denominación; los contratos son de la captura de la información de las recetas, la que describe los datos personales de los profesionales de la salud, así como de los medicamentos prescritos. Las farmacias hacen la captura y son recompensados económicamente por receta capturada \$0.35 (treinta y cinco centavos de pesos mexicanos) por cada registro de productos éticos farmacéuticos con prescripción médica (se estima que una receta médica contiene (en promedio) dos productos éticos farmacéuticos. Abrir mercados para las empresas farmacéuticas se facilitó, ya que se podía planear desde la sede de cada empresa, cuáles eran las ciudades con mayor potencial, ya no era necesario enviar personas a explorar el mercado, saber cuántos médicos, de qué especialidad, saber quiénes son los más produc-

tivos. Es un ahorro importante de recursos financieros y humanos el tener la información antes de invertir en un área geográfica clara, el solicitar a una empresa auditora que brinde un estudio de mercado significa una inversión de un monto importante de dinero.

¿Qué información trae una receta? Adicional a los datos personales de los médicos como nombre, especialidad, dirección, teléfono, cédula profesional, horario, universidad de formación académica; también proporciona datos como el tratamiento medicamentoso, con todos los nombres de los productos empleados para el alivio de los pacientes, dosis y el tiempo de tratamiento.

Los datos personales de los médicos —en el caso particular de Close-Up, de acuerdo a sus propias frases es la primera en “realizar auditorías de recetas en México-, son sometidos a un tratamiento sin que ellos tengan conocimiento y menos que tengan su consentimiento, así como los productos prescritos, si son manejados solos y las combinaciones empleadas. La información extraída permite conocer no sólo tendencias prescriptivas, sino preferencias de uso, tipo de pacientes que más recibe cada médico, tipo de pacientes más frecuentes en su consulta —más niños, mujeres, hipertensos, diabéticos, etc. Esta información es trasladada a Argentina donde se procesan las bases de datos y son estructuradas a una expresión mínima, geográficamente hablando, ya que existe una conformación de México en 2,033 mosaicos (les llaman “bricks” en el argot mercadológico). Esta conformación de pequeñas piezas, como de rompecabezas, permite el armado de áreas de trabajo específicas para cada empresa farmacéutica; esto permite delinear rutas de trabajo por colonias, por códigos postales, por municipios, por delegaciones.

Los perfiles de cada médico son puestos a disposición de los clientes que adquirieron las auditorías, las bases de datos son entregadas de acuerdo a cada estructura planeada por la Dirección Comercial de cada laboratorio. ¿Qué contiene la información de cada médico? Nombre, domicilio, localidad, Región, C.P., Brick, cédula profesional, Especialidad (Esp-1) y subespecialidad (Esp-2), Rx (recetas) TAM (12 me-

ses acumulados) y YTD (Year To Day), que significa lo acumulado a la fecha vigente.

Esta información se pone a disposición de toda la cadena de mando en la fuerza de ventas, esto es, puede ser consultado por el Gerente de Ventas, el Gerente Regional, el Supervisor y por el representante médico. Todos estos datos de los médicos que pertenecen a cada ruta, a cada ciudad, municipio, estado y país.

Cualquiera puede revisar quienes son los médicos más importantes para cada producto y para cada brick, con la misma información se puede saber quiénes son los médicos más potenciales (los que más recetan), saber quiénes son los que más pacientes tienen (se infiere por el número de recetas). Por supuesto, es necesario cruzar información de especialidad y número de pacientes. Un cardiólogo tiene menos pacientes que un médico general, pero la diferencia de ingresos es abismal.

Incluso en otro formato, el representante sabe qué productos receta por cada especialidad y en qué nivel de preferencia (se divide en quintiles el potencial prescriptivo, siendo CAT 1 el más productivo y CAT 5 el menos productivo) por producto, por mercado, por área terapéutica. Estos datos de prescripción se pueden tener con referencia de 24 meses atrás, esto ayuda a conocer la influencia del trabajo realizado con cada médico, este trabajo de persuasión va desde objetos de valor, libros, aparatos para su especialidad como estetoscopios, esfigmomanómetros e incluso viajes internacionales.

Conclusiones

La intención en el uso de la tecnología es la diferencia. El hecho al final de que empresas como Close-Up utilicen las herramientas para hacer perfiles de hábitos prescriptivos, utilizando datos personales sin el consentimiento de los médicos extrayéndolos de las recetas médicas que se presentan en las farmacias y “tratar” los datos personales para comercializar la información a los laboratorios farmacéuticos, representa una transgresión a la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares.

Lo anterior no cumple con los principios de licitud, consentimiento, información, calidad, finalidad, lealtad, proporcionalidad y responsabilidad marcados en esta ley para regular el tratamiento legítimo, controlado e informado, a efecto de garantizar la privacidad y el derecho a la autodeterminación informativa de las personas. Considerando que los principios son interdependientes e indivisibles. (Unión, 2010)

Referencias

Congreso de la Unión, Cámara de Diputados. (2010, 5 de julio). Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares. Ciudad de México, México: Diario Oficial de la Federación.

Gorgot, Emilio de (2011) 2001: una odisea del espacio, explicada paso a paso, Jot Down, Recuperado 3 de junio 2024, de <https://www.jotdown.es/2011/08/2001-una-odisea-del-espacio-explicada-paso-a-paso/>

Greene, Robert.(2008, 5 de junio). El arte de la seducción, Madrid, España. Ed. Espasa

Godínez R. Rogelio & Aceves P. Patricia (2014, 14 de mayo). El surgimiento de la industria farmacéutica en México (1917-1940). Revista Mexicana de Ciencias Farmacéuticas, vol.45 no.2 Ciudad de México abr/jun.2014. Recuperado 3 de junio de: <https://acortar.link/IJLp9w>

Rojas Piloni J.Gerardo, Eguibar Cuenca J.Ramón (2001) Pavlov y los reflejos condicionados, Ciencia y Cultura elementos:, marzo-mayo, año/vol. 8 número 041, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, México pp.49-54. Redalyc Recuperado 3 de junio de 2024 <https://www.redalyc.org/pdf/294/29404107.pdf>

Véliz, Carissa. (2021). Privacidad es poder: datos, vigilancia y libertad en la era digital Edit. Debate.

Zuboff, Shoshana (2020). La era del capitalismo de la vigilancia. España: Editorial Planeta, S.A.



**José Antonio
Durand Rodríguez**

Licenciado Administración de las Organizaciones, Universidad de Guadalajara, Maestría en Transparencia y Protección de Datos Personales, Universidad de Guadalajara y Doctorante Derecho Orientado a la Protección de Datos Personales, Instituto de Estudios Jurídicos de Jalisco. Experiencia 37 años en la industria farmacéutica y 4 años de experiencia en Gestión Documental, Instituto de Transparencia y Acceso a la Información del Estado de Jalisco y Municipios. Capacitador en el uso de auditorías de mercado y recetas en México. Actualmente como Administrativo Especializado en el Centro de Conciliación Laboral.