numero speciale monotematico

Periodico associativo
Sped. in A.P. 7096
Filiale di Firenze
Aut. Trib. Firenze
n°3114 del 16.3.83

AIISF - Associazione
Italiana Informatori
Scientifici del Farmaco
www.fedaiisdf.it
email: redazione@fedaiisf.it
email: presidenza@fedaiisf.it

Algoritmi

periodico dell'associazione italiana informatori scientifici del farmaco

179
anno XXXIV
settembre
2016

SPINTO AL SUICIDIO DA UNA 'INUMANA E INNATURALE' PRESSIONE DI VENDITA

Il presunto suicidio di un **Informatore Scientifico del Farmaco** ha creato scalpore nella comunità degli **ISF** indiani sollevando preoccupazioni sulla **"pressione sul target"** che si trovano ad affrontare. L'informatore di 35 anni faceva parte della linea Neuro di una importante azienda farmaceutica. La scorsa settimana, si è suicidato buttandosi sotto ad un treno. In una nota scritta di suo pugno, e trovata nel suo vestito, denuncia la **"pressione sulle vendite"** e l'**incapacità di raggiungere gli obiettivi,** i motivi per i quali lo hanno costretto al gesto.

IL SUICIDO DELL'INFORMATORE SCIENTIFICO DESTA PREOCCUPAZIONE PER LA PRESSIONE SULLE VENDITE

AZIENDA NEI GUAI PER LA MORTE DI UN INFORMATORE SCIENTIFICO DEL FARMACO

PRESSIONE INUMANA: ISF SUICIDA

PRESSIONE 'INUMANA' DI UNA AZIENDA FARMACEUTICA AMERICANA HA PORTATO UN INFORMATORE INDIANO A SUICIDARSI

1

Spinto al suicidio da una "inumana ed innaturale" pressione di vendita

INTERNATIONAL BUSINESS

The New York Times

Driven to Suicide by an 'Inhuman and Unnatural' Pressure to Sell

By GEETA ANAND and FREDERIK JOELVING AUG. 11, 2016

Indore, India - Lascia la moglie e due figli piccoli un **Informatore Scientifico del Farmaco di 35 anni di Abbott**. Uno dei top performers della Azienda farmaceutica americana in India, ha raggiunto con la sua moto un binario ferroviario con la sua moto per poi buttarsi sotto ad un treno. .

In tasca, in una nota in inchiostro blu, ha scritto a mano in un mix di hindi e inglese: **"Vado a suicidarmi perché non riesco a soddisfare gli obiettivi di vendita della mia azienda, e la mia azienda mi sta facendo pressione."**

La morte di **Ashish Awasthi** ha risuonato in tutta l'India, e nelle stanze della Abbott indiana. **Più di 250 Informatori Scientifici del Farmaco**, colleghi di Ashish, hanno abbandonato il lavoro per un giorno, per protestare contro quello che alcuni chiamano l'eccessiva aggressione delle politiche di vendita della Società. Il sindacato nazionale degli **ISF** ha fatto appello al Governo per la creazione di nuove leggi, con l'obiettivo di tenere a freno pratiche di vendita di livello industriale, che compromettono la salute del paziente.

Un'indagine del **"The New York Times"**, **durata sei mesi,** ha scoperto che nell'affanno di conquistare i clienti nel caotico, ed altamente competitivo mercato dei farmaci in India, alcuni dirigenti Abbott erano istruiti ed impegnati nel

perseguire le vendite praticamente a tutti i costi - in violazione della legge indiana, degli standard professionali medici e dell'etica contenuta nelle stesse linee guida della Società.
Offerte di lavoro con potenzialità globali, come Abbott, sono posizioni molto apprezzate in India. Ma possono anche essere estremamente impegnative per le esigenze richieste, mettendo sotto eccessiva pressione i dipendenti.

Il Times ha scoperto che una delle pratiche più comuni dei manager Abbott era quello di dire agli **informatori** di organizzare quelli che l'Azienda chiama **'campi sanitari'** cioè' **Programmi di educazione alla patologia"** dove gli **ISF** avrebbero eseguito test sui pazienti per i vari disturbi, nel tentativo di stressare i medici per il business aziendale, che si traduce nella prescrizione di farmaci Abbott.

Jayshree Mehta

I 'campi sanitari' erano generalmente svolti presso gli sudi del medico o come eventi della comunità. Gli **ISF** che eseguivano test di screening potevano, inoltre, essere accusati di praticare la medicina senza una laurea che rappresenta un reato, come riferito dalla dottoressa **Jayshree Mehta**, **presidente del Medical Council of India - Agenzia di regolamentazione medica del Paese.** Ha anche precisato che "L'etica dei medici indiani, inoltre, proibisce il "qui pro quo", cioè qualcosa al posto di qualcos'altro.
.
Il Direttore degli Affari Pubblici indiani di Abbott, **Anand Kadkol,** ha sostenuto che le politiche di marketing della società "sono in linea con le leggi vigenti" in India. Ha chiamato i ' campi sanitari': "programmi educativi di sensibilizzazione della malattia" e ha riferito che le politiche di Abbott non permettono ai 'campi' di essere effettuati "in cambio di una compensazione esplicita o implicita" per prescrivere prodotti Abbott.

L'azienda ha rifiutato di commentare i singoli dipendenti. Mr. Kadkol ha riferito inoltre che Abbott è "a conoscenza di una serie di accuse che sono state sollevate nei suoi confronti" e che le aveva affrontate.

Ma **Vivek Gupta**, un ex manager di un team di vendita nel nord dell'India, ha riferito che lo scorso anno è stato licenziato mentre subiva la pressione di far fare ai suoi **informatori scientifici** più screenings su pazienti per promuovere un nuovo multivitaminico Abbott indicato per i danni al sistema nervoso. Cercò di resistere, per rispetto delle norme nazionali e politiche proprie dell'Azienda, che vietano l'uso dei 'campi sanitari' per influenzare quali farmaci sono da prescrivere.

Vivek Gupta

Un altro ex **ISF** dell'India centrale della divisione di neurologia, **Dhirendra Yadav** di 26 anni, ha riferito che si è dimesso nel dicembre 2013 per "l'immensa pressione di condurre affari in modo non etico." Ha anche riferito che il suo ex manager - che in seguito divenne il Capo Area del collega Awasthi, l'uomo che si sarebbe suicidato - ha insistito che lui usasse i propri soldi per acquistare farmaci per 15.000 rupie, (circa 220 dollari) per aiutare il suo gruppo a soddisfare l'obiettivo di vendita. Questa somma è più della metà del salario mensile medio di un **informatore scientifico del far-**

maco indiano. **Rajeev Khanna**, che gestisce sei **ISF** per i farmaci di neurologia nel nord dell'India, ha riferito invece che è stato licenziato dopo aver accusato l'Ufficio di Etica e Conformità di Abbott che la sua squadra era stata sottomessa alle fatture false per aumentare le vendite. Ha così descritto la pratica di fare sconti destinati a istituzioni governative e grossisti privati.

La corruzione, già diffusa a livello industriale in India, si è intensificata con la crescente concorrenza come riferisce l'**Unione delle Associazioni di Informatori Scientifici del Farmaco indiane**; il più grande sindacato con decine di migliaia di **ISF** a livello nazionale, che ha chiesto un nuovo regolamento. Pratiche di marketing non etiche sono di routine nel mercato farmaceutico indiano, ha dichiarato **Sanjeev Khandelwal,** una segretaria dell'Unione che lavora come **ISF** in una società indiana.

Le vendite annuali di farmaci in India è stimato in 16 miliardi di dollari, possono essere piccole cifre per gli standard degli Stati Uniti o dell'Europa, ma il mercato è interessante perché è cresciuto di più del 10 per cento all'anno negli ultimi anni, collocandolo molto più avanti dei mercati sviluppati, in termini di crescita.

È anche particolarmente competitivo. Fino a circa un decennio fa, il diritto della proprietà intellettuale indiana lasciava che i produttori ignorassero i brevetti dei farmaci - e nascevano migliaia di aziende. Oggi l'India, generalmente, onora i brevetti, ma il suo mercato conserva le sue radici del Wild West sotto forma di innumerevoli marchi che creano confusione ed estrema concorrenza sui prezzi.

Un gruppo di esperti del governo ha osservato, in un rapporto del 2011, che: "Il mercato è invaso da farmaci irrazionali, non essenziali e persino pericolosi che sprecano risorse e compromettono la salute".

In questa battaglia per le vendite, i dipendenti come il signor Awasthi sono in prima linea come soldati delle società farmaceutiche.
In una email, il signor **Kadkol,** il portavoce Abbott India, ha detto: **"Siamo profondamente addolorati della notizia della tragica morte di Ashish Awasthi",** descrivendolo come **"uno dei top performer nel 2015.**

Una 'vita perfetta'

Multinazionali come Abbott che si espandono in India, portano qualcosa di molto attraente per la classe media emergente della nazione: i posti di lavoro. Le posizioni che offrono diventano molto ambite, sia per il prestigio di lavorare per una società globale, sia perché l'economia dell'India - nonostante la sua crescita al 7,6 per cento - produce ancora pochi posti di lavoro per il milione di

Anita Awasthi

persone che entrano nel mondo del lavoro ogni mese.
Questo pone le basi per una forte concorrenza per posizioni come queste, ma anche una preoccupazione per trattenerle.

Awasthi incarnava queste ambizioni. Proveniente da un centro agricolo a circa 400 miglia a nord est di Indore, era una delle innumerevoli persone che arrivano ad affollare le città dell'India con la speranza di salire la scala economica e sociale.

Nel dicembre del 2013, quando Abbott lo ha assunto come **informatore scientifico del farmaco**, sentiva di aver vinto la lotteria, ha riferito la ventisettenne **Anita Awasthi**. Disse alla moglie: "Posso fare tutto per voi". Parole che lei riferisce incontrando amici e conoscenti venuti per testimoniare le loro condoglianze.

Il suo lavoro era quello di convincere i medici ad usare i farmaci Abbott per le malattie neurologiche, e lui era un **informatore** disciplinato, secondo l'ex capo area, **Ramchandra Tiwari**. Si tratta di un lavoro estenuante, che richiede sforzi aggressivi per catturare l'attenzione dei medici dalle prime ore del mattino sino alla tarda sera.

Ramchandra Tiwari

Nel 2015 ha vinto un premio 'top di vendita'. La giovane coppia si era fatta molti amici, ha riferito la moglie, e ha mantenuto una vita sociale intensa andando al cinema e visitando i templi della zona. Ha riferito che la loro vita era una "vita perfetta".

Come spesso accade cominciarono i debiti finanziari. Awasthi comprò un'auto, simbolo di arrivo sociale nella classe media indiana - e orgogliosamente fece una foto inghirlandata di fiori. E chiese un prestito per comprare un appartamento con una camera da letto per circa 20.000 dollari. Tali acquisti significavano che il denaro non era abbastanza. La signora Awasthi ha riferito anche che il marito aveva recentemente chiesto ad un amico di avere in prestito circa 70 dollari per pagare le tasse scolastiche alla figlia di 7 anni.

Andava tutto ancora bene fino a giugno, quando Awasthi ha avuto un nuovo area manager. Secondo il suo precedente area manager, il Sig Tiwari, in Azienda furono rapidamente messe in piedi nuove richieste sugli **ISF** che Tiwari ha descritto con queste parole: "La pressione esercitata sulle vendite è disumana ed innaturale".

Il giorno in cui è stato trovato morto, Awasthi doveva partecipare ad un incontro con il suo nuovo capo. La signora Awasthi crede che suo marito - pur essendo un top performer - prevedesse di perdere il suo lavoro proprio nell'ambito di quell'incontro in quel giorno.

'Campi' per i controlli

Il Sign. **Gupta**, 37 anni, manager per i prodotti Neurology a nord della città di Chandigarh, arrivò in Abbott, da Solvay Pharma, quando le due case farmaceutiche si fusero nel 2011. Abbott India acquistò la belga Solvay Pharmaceuticals per 6,2 miliardi di dollari nel 2010.

Fin dall'inizio, una questione controversa tra il signor Gupta e i suoi manager Abbott, fu proprio l'utilizzo degli **ISF** per effettuare test medici attraverso i 'campi sanitari'.

In India, dove molte persone non hanno le cure a prezzi accessibili, queste proiezioni di massa (screenings) sono diventate una strategia condivisa per incrementare le vendite da parte delle Aziende.

I 'campi', sponsorizzati dall'industria in genere, si concentrano su malattie croniche come il diabete, disturbi della tiroide, problemi di cuore e malattie polmonari.

FUSIONE ABBOTT—SOLVAY: 3.000 ESUBERI (settembre 2010)Abbott intende ridurre la forza lavoro complessiva di 3mila unità, pari a poco più del 3% dei 93mila dipendenti attuali. Lo ha reso noto l'azienda americana precisando che la maggior parte delle posizioni da eliminare provengono dal business farmaceutico acquisito recentemente da Solvay. I costi della ristrutturazione ammonteranno a una somma tra gli 810 e i 970 milioni di dollari oltre a circa 300 milioni di dollari per l'integrazione tra le due realtà aziendali. L'acquisizione è costata ad Abbott 4,5 miliardi di euro, pari a 6,2 miliardi di dollari. L'accordo aiuterà Abbott anche a espandersi in alcuni mercati emergenti.

Shrey Agrawal

Gli **ISF** eseguono il test senza alcun costo, ed i medici partecipanti ottengono l'aumento della loro attività con la pubblicità di check-up gratuito. In cambio, i medici sono tenuti a prescrivere il prodotto dell'Azienda.

Nel febbraio 2015 una e-mail del manager marketing **Shrey Agrawal** comunicava agli area manager che i loro **ISF** avrebbero dovuto partecipare ad un minimo di tre 'campi sanitari' sulla neuropatia ogni trimestre.

Diversi esperti hanno riferito che queste pratiche aprono alla prospettiva che le persone possano ricevere una diagnosi inappropriata e quindi potrebbero ricevere un trattamento non necessario. Abbott promuove i suoi 'campi sanitari' a livello naziona-

From: Agrawal, Shrey
Sent: Tuesday, February 10, 2015 1:57 AM
To: [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]
Cc: [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]
Subject: Neuropathy Camps

Dear Colleagues,

The expectation this quarter from all TBM's is to execute a **minimum** of 3 Neuropathy Camps/TBM/Quarter. In-Line with this mail is the number of Neuropathy camps planned by the ABM's versus the expectation of the number of camps. Please have a look and plan accordingly. Camps will go a long way in promoting Surbex Star.

Let us make Surbex Star a 2.5 Crore brand this year!

Name	Camps Planned	Expected Number of Camps
[redacted]	**40**	**117**
CHANDIGARH	8	15
DELHI	3	45
JAIPUR	5	21
JODHPUR	12	15
LUDHIANA	12	21

Thanks,

Shrey Agrawal

Activation Manager
Neurosciences
Abbott India Ltd

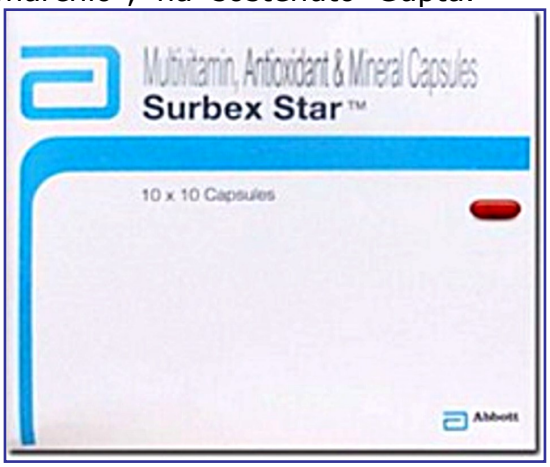
Management Trainee
Future Leaders Program
(FLP)

Mobile: [redacted]
[redacted]@abbott.com

Abbott
A Promise for Life

E-mail del manager di marketing Shrey Agrawal che comunica agli AM che i loro ISF avrebbero dovuto partecipare ad un minimo di tre 'campi sanitari' sulla neuropatia ogni trimestre.

le come una parte fondamentale del suo programma di "responsabilità sociale d'impresa", destinato in parte a soddisfare le richieste del governo indiano (le aziende contribuiscono al bene sociale). "Se si tratta di responsabilità sociale delle imprese, allora tale attività non dovrebbe essere legata alle vendite del marchio", ha sostenuto Gupta.



Surbex Star, il farmaco promosso nei 'campi'

Il Sign. Kadkol di Abbott India ha dichiarato che: "I dipendenti non sono autorizzati a eseguire test diagnostici". L'azienda nega che lo scopo dei 'campi sanitari' sia quello di avere medici che utilizzano i propri farmaci.

"Le procedure di Abbott affermano chiaramente che i programmi di sensibilizzazione sulla malattia non devono essere realizzati, o forniti, o offerti in cambio di una compensazione esplicita o implicita per l'acquisto, ordine, raccomandazione di prescrivere o fornire un trattamento di favore per tutti i prodotti Abbott", ha scritto Kadkol in una e-mail. .

Tuttavia, più di una dozzina di e-mail interne consegnate al New York Times dal Sign. Gupta, suggeriscono che Abbott aveva individuato i 'campi' come uno strumento di vendita, e che questa strategia è stata indicata dal management di Abbott. In una e-mail del febbraio 2015, un Product Manager del gruppo aveva comunicato agli **informatori** che le vendite di gennaio di Surbex Star, (una vitamina che Abbott promuove per il trattamento della neuropatia nelle persone con diabete) erano "molto indietro rispetto alle aspettative".

"Ora è il momento di riprendersi e superare l'obiettivo di febbraio per Surbex Star". "Qui di seguito ci sono i 6 semplici passaggi per gestire i 'campi sanitari", ha scritto il manager, che però non ha mai risposto alle telefonate, ed alle e-mail inviate per avere un suo commento.

Anand Kadkol

In un'altra e-mail dello scorso anno, il manager Abbott, aveva comunicato al Sign. Gupta, e ad altri responsabili commerciali, che i loro **ISF** erano indietro sull'obiettivo di fare un minimo di tre 'campi di neuropatia' per trimestre.

"I 'campi' saranno un lunga promozione per Surbex Star", aveva scritto il responsabile marketing nella e-mail. Diversi dirigenti erano stati messi in copia su entrambi i messaggi di posta elettronica.

Shrey Agrawal, che ha scritto le mail, ma non è più in Abbott, aveva riferito in un'intervista telefonica che "non vi è alcun legame diretto" tra i 'campi' e le vendite di farmaci. Alla domanda sul perché la sua mail contenesse riferimenti al farmaco Surbex Star, ha risposto che gli avrebbe inviato una mail di chiarimento. Cosa che però non ha mai fatto.

In un'altra e-mail dello scorso anno, un **ISF** Abbott si è vantato che un 'campo

di neuropatia' che aveva precedentemente condotto, era stato "un grande successo", rilevando che 30, dei 40 pazienti, erano risultati positivi, e che il medico aveva prescritto Surbex Star a tutti e 30 i pazienti. In seguito non ha risposto alle richieste di un colloquio.

Un tuffo nella depressione

Mentre Gupta si scontrava con i suoi capi, hanno cominciato a cercare **Ashish Awasthi** con messaggi inviati a tarda notte e di domenica, e per questo Awasthi andò subito in depressione.

Per questo, dopo una telefonata particolarmente dura, Awasthi ha afferrato un ferro da stiro caldo, che sua moglie aveva appena utilizzato, e lo ha appoggiato con forza sulla sua mano bruciandosi e lasciandosi una cicatrice. Voleva uccidersi. E così è stato visitato da uno psichiatra che gli ha prescritto una terapia con un antidepressivo e un antipsicotico.

Poco tempo dopo i suoi capi gli dissero che volevano trasferirlo a 1.500 miglia di distanza (2.400 chilometri), nella città di **Chennai,** ma lui rifiutò, interpretando questa scelta aziendale come un tentativo per farlo smettere di lavorare.

La città di Chennai

In una e-mail del mese di agosto 2015 inviata ai dirigenti di Abbott India, Gupta esternò le sue preoccupazioni asserendo che gli **ISF** erano stati coinvolti con incarichi per lo screening dei pazienti per aumentare le vendite.

Come prova che lo screening medico si stava realizzando, Gupta riportò il fatto che i manager istruivano gli **ISF** con foto dei tests inviate via e-mail in corso di esecuzione, ma con qualcun altro in posa come il tester, per nascondere il coinvolgimento degli stessi **ISF.**

Gupta ha sostenuto che le pratiche avevano violato il codice etico di Abbott e ha inviato i documenti accusatori all'**Ufficio di Etica e Conformità Indiana** e alla **Società**. Il New York Times ha esaminato tutti questi documenti. Lo scorso autunno, Gupta è stato licenziato. Gli è stato comunicato che aveva perso la fiducia dei manager. Oggi lavora in un ospedale.

In risposta alle accuse che i 'campi sanitari' sono stati impropriamente utilizzati per indurre i medici a prescrivere farmaci, il signor Kadkol di Abbott India ha riferito "che questo non è accaduto." Ed ha osservato che questi 'campi' "non sono esclusivi di una società", aggiungendo: "Si verificano in molte aziende ed in molte aree geografiche".

Per quanto riguarda le altre affermazioni di Gupta, il signor Kadkol ha riferito: "Non commentiamo sui dettagli delle indagini interne di conformità".

L'ex capo di Gupta, **Anup Ray**, ha denunciato in un'intervista che lo scopo dei 'campi sanitari' era quello di far prescrivere Surbex Star ai medici. "Questo fatto ha messo Gupta in una condizione di disagio", ha detto Ray. "Sono stato anche io contro questa impostazione di vendita."

Sospetti di tangenti

Il signor **Khanna**, l'ex manager Abbott che aveva riferito di essere stato licenziato dopo che aveva lamentato vendite discutibili fatte con prezzi scontati del governo, aveva supervisionato una squadra di **ISF** specializzati in neurologia a **Lucknow**, nel nord dell'India. Khanna, 48 anni, ha lavorato per 25 anni in Abbott, poi Solvay ed ora per una società acquistata da quest'ultima.

Nel 2013 cominciò a notare il rapido aumento delle vendite con sconto governativo. I sospetti erano che le vendite potessero essere una forma di tangente per i grossisti per indurre più ordini.

Khanna chiese al suo personale di vendita, cioè agli **ISF,** e ai grossisti, la presentazione delle copie originali degli ordini provenienti dalle istituzioni governative. Queste, però, non furono mai esibite, come dimostrano le e-mail di Abbott. Khanna bloccò l'approvazione delle operazioni, ma in seguito un altro manager ricominciò ad approvarle.

Anita Awasthi con la figlia Gargy, fuori dalla loro casa a Indore, India.

Nel dicembre 2013 scrisse all'ufficio etico di Abbott, manifestando le sue preoccupazioni per le regole di acquisto governative che erano state violate. Disse: "Ho paura che, se continuerò a resistere ancora a queste pratiche non etiche io possa essere trasferito o perdere il mio lavoro."

Il 25 luglio 2014, Abbott gli ha chiesto di dimettersi accusandolo anche di un conflitto di interessi che coinvolgeva la moglie.

Khanna aveva ottenuto una licenza, l'anno precedente, per operare un commercio all'ingrosso di farmaci nel caso in cui avesse lasciato Abbott, dove si sentiva sempre più insicuro. Ha inoltre riferito che l'apertura di una casa farmaceutica avrebbe violato i regolamenti di Abbott, ma non un commercio all'ingrosso, concludendo che sua moglie non aveva avviato alcuna società farmaceutica, per questo si è rifiutato di dimettersi, e così Abbott lo licenziò.

Alla domanda circa le accuse del signor Khanna, il signor Kadkol ha citato le politiche aziendali che non discutono: di singoli casi, o indagini, o lamentele interne della società.

Gli ultimi giorni di Ashish Awasthi

Seduta sul pavimento del suo piccolo salotto, con un sari rosa e i suoi due bambini, pochi giorni dopo il suicidio del marito, la signora Awasthi ha raccontato le sue ultime settimane di vita.
La moglie ha riferito che il marito lo disse: 'La Società mi sta facendo pressione,' e lei rispose: 'Cambia lavoro' e lui a sua volta: 'Come faccio a trovare un altro lavoro?.'
La pressione fu pianificata rapidamente, nel mese di giugno, dopo che il nuovo capo, **Inder Kumar,** assunse la gestione del team di vendita di Awasthi dopo che al suo precedente direttore, il Sig **Tiwari,** gli era stato chiesto di trasferirsi in una città nel sud dell'India, a più di 1.000 miglia di distanza da Indore (1.600 chilometri). Tiwari rifiutò il trasferimento e così perse il lavoro.

Secondo due ex dipendenti, Tiwari era un capo difficile. Uno di loro, **Mayank Pandey,** ha riferito di sentirsi così disperato nel raggiungere gli obiettivi di vendita che arrivò a corrompere i medici con il proprio denaro per ottenere le prescrizioni di farmaci Abbott. Pandey ha lasciato Abbott quest'anno, descrivendosi come "mentalmente distrutto." .

Il signor Kumar ha rifiutato le interviste, girandole a Mr. Kadkol, direttore degli affari pubblici di Abbott India, che ha citato la politica della società di non commentare i singoli dipendenti.
In generale, Kadkol ha detto che "il comportamento di rappresaglia o denigrazione di qualsiasi tipo non è accettata" in Abbott, dove si favorisce un ambiente "privo di qualsiasi molestia o pressione indebita." Ha riferito di aver suggerito che il signor Awasthi: "E' stato individuato per scarso rendimento e senza merito.

Gargy, 7 anni, in un momento con la foto di suo padre, Ashish Awasthi, prima di andare a scuola

La signora Awasthi ha dichiarato che Kumar aveva chiamato il marito ad una riunione lunedi. Il giorno prima, Awasthi era insolitamente tranquillo. Ha pulito il loro appartamento, ha lavato entrambi i bambini e li ha fatti mangiare. Poi ha riposato vicino alla moglie. Verso le 6:00 è uscito, lasciando dietro di sé il suo cellulare ed il portafogli.

La polizia ha trovato il suo corpo la mattina successiva lungo un binario ferroviario.

Amici di Awasthi che visitano il luogo dove si è suicidato.

Abbott ha consegnato alla famiglia di Awesthi un assegno di 345.000 rupie, circa 5.000 dollari, (circa 4.500 euro) che comprendeva il suo stipendio, le indennità di luglio, i vari rimborsi, ed una "gratuità". Anche se la signora Awasthi non ha un lavoro, e ha bisogno di soldi, ha rifiutato di incassarlo.

"E morto a causa loro" ha ribadito. "Devono assumersi la responsabilità".

Traduzione Riccardo Bevilacqua

Fonte: http://www.nytimes.com/2016/08/11/business/international/abbott-india-suicide-inhuman-drug-sales-tactics.html?_r=0

"I'M GOING TO COMMIT SUICIDE BECAUSE I CAN'T MEET MY COMPANY'S SALES TARGETS AND MY COMPANY IS PRESSURING ME."

Ashish Awasthi con il figlio

2

Il suicidio dell'Informatore Scientifico desta preoccupazione per la pressione sulle vendite

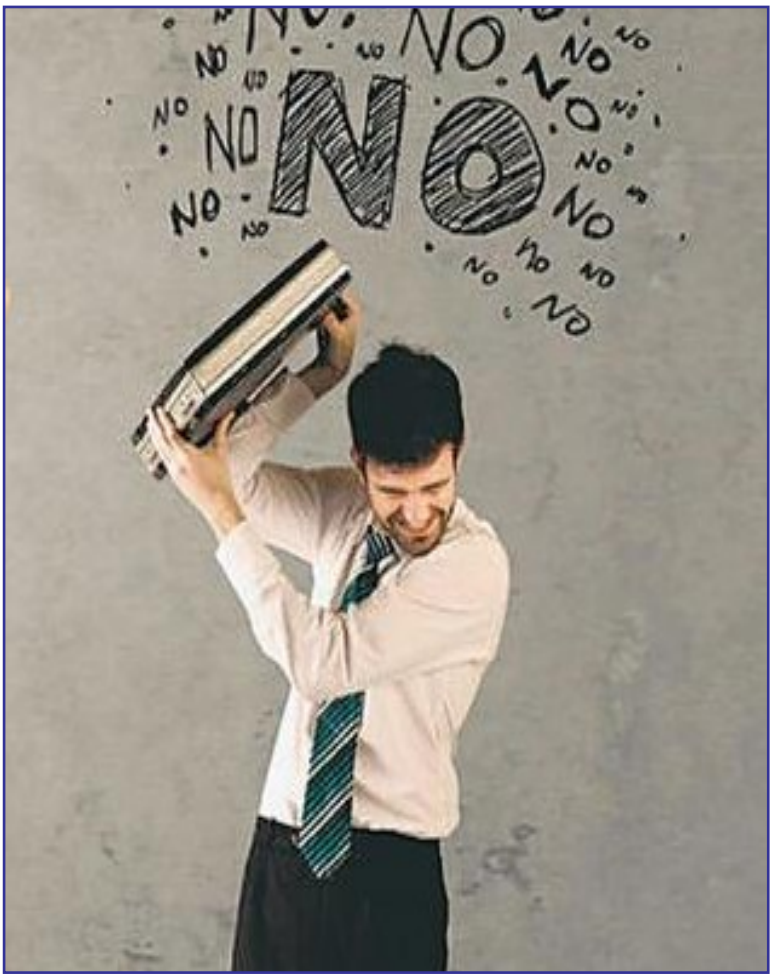
THE HINDU BusinessLine

Medical rep's suicide raises concern over sales pressure

PT JYOTHI DATTA

COMMENTS (10) (10) · PRINT · T+

Il presunto suicidio di un **Informatore Scientifico del Farmaco** a Indore ha creato scalpore nella comunità degli **informatori scientifici del farmaco** (MR), sollevando preoccupazioni sulla "pressione sui target" che si trovano ad affrontare.



Il dipendente, 35 anni, **Ashish Awasthi**, faceva parte della divisione neuro di Abbott. La scorsa settimana, si sarebbe suicidato buttandosi sotto ad un treno. In una nota, trovata nella tasca della sua giacca, appare scritto: "*pressione di vendite*", o "*incapacità di raggiungere gli obiettivi di vendita*", come se questi problemi lo avessero costretto a fare il passo. .

Sashikant Chaurasia, in carica presso la stazione di polizia Hira Nagar, ha riferito a BusinessLine che la polizia sta indagando sulla morte. .

Dalla nota trovata nella tasca di Awasthi, e dalla scena del crimine, appare essere un suicidio, aggiungendo infine che è atteso il rapporto post mortem.

SEGUE

Molestie psicologiche

Nel frattempo, il Madhya Pradesh - Chhattisgarh Medical e il **Medical Representatives MR (Sindacato degli ISF indiani)** (MPCMSRU) hanno scritto alla direzione di Abbott, riferendo di aver ricevuto lamentele da parte degli **informatori scientifici** in questi Stati. I dipendenti si sono lamentati di essere stati "mentalmente molestati" dai loro manager per essere coinvolti in pratiche commerciali non etiche per raggiungere gli obiettivi di vendita.

Manish Thacker, Segretario di Union Indore Unit ha riferito che gli **ISF** erano sotto pressione per favorire pratiche commerciali non etiche per i pazienti anziani, e mentre alcuni di loro hanno lasciato il posto di lavoro, o si sono messi in riga, ci sono **ISF** in grado di sobbarcarsi la pressione.

L'Unione ha chiesto, tra l'altro, un meccanismo di controllo che preveda la segnalazione per prevenire tali fatti. Rispondendo alle domande sullo sviluppo, Abbott ha riferito che l'azienda è in India da oltre 100 anni, impiega oltre 14.000 persone ed è "stata costantemente valutata come un datore di lavoro preferito dai dipendenti e dei potenziali talenti, nel corso degli ultimi anni."

"Come datori di lavoro prendiamo la nostra responsabilità molto seriamente. Questo episodio è molto scoraggiante; siamo immensamente rattristati da questa prematura perdita". .

Awasthi è stato un Territory Business Manager Abbott per oltre due anni e stava facendo bene il suo lavoro, ha comunicato la Società, aggiungendo: "E' sta-

to valutato tra le top performans del 2015. Di recente, si era qualificato anche per la certificazione di un progetto di formazione per alte performance.

Contrastando le accuse di pratiche commerciali non etiche, la società ha comunicato: "In India, le politiche Abbott, le pratiche e la formazione dei dipendenti sono in linea con le leggi, i regolamenti e i codici di settore. Questi sono a cascata per tutti i nostri dipendenti quando uniscono organizzazione ed aggiornamenti attraverso la regolare formazione". Abbott ha aggiunto che ha esteso il supporto e l'immediata assistenza alla famiglia di Awasthi.

Tempi che cambiano

Il suicidio ha messo in luce l'evoluzione del ruolo dell'**ISF**, da una risorsa di conoscenze scientifiche del passato, a quello di far parte di un sistema basato su 'transazioni' con i medici oggi, ha osservato **R. B. Smarta**, amministratore delegato di **Interlink Marketing Consultancy.**

R. B. Smarta

In circa due anni, questa è forse il terzo suicidio di un informatore, anche se di aziende diverse, ha sottolineato. Gli altri due sono stati segnalati nel Punjab e Orissa.

All'inizio, l'**ISF** aveva prestigio, in quanto coinvolto con il medico per dettagliare informazioni sui nuovi farmaci come parte della sua promozione, ha riferito Smarta.
Ma con il Medical Council of India (MCI) c'è stata una

repressione sui regali (gift) e le promozioni non etiche, e con le società in movimento verso pratiche di marketing on-line per aderire alla parte dei diritti del codice MCI, la pressione sui singoli dipendenti è aumentato per raggiungere tali obiettivi, ha aggiunto. *FINE*

Fonte: http://www.thehindubusinessline.com/companies/medical-reps-suicide-raises-concern-over-sales-pressure/article8894115.ece

Interlink Marketing Consultancy Pvt. Ltd.

fb

Fonte: https://www.facebook.com/interlinkconsultancy/videos/vb.178578428968990/232966623530170/?type=2&theater

3

ISF Abbott suicida: incolpa l'Azienda in una nota

Abbott sales rep commits su company in suicide note

Business Medical Dialogues
...Voice of the Medical Profession

1 Editor's Pick, State News July 25, 2016 549 A- A+

4

Quando Abbott India ha scelto la via dell'elettronica

Vivek's World

The Events in Human Resources and Employee Relations space, and in My World through my eyes.

home / about / contact us

PHOTO BLOG
SRUJAN HR
PUBLICATIONS
CLIENT SPEAK
GALLERY
SERVICES

SEARCH

Google Cus

Browse: Home / 2016 / August / When Abbott India Went LG Electronics Way

WHEN ABBOTT INDIA WENT LG ELECTRONICS WAY

Vivek Patwardhan / August 13, 2016 / 6 Comments / Employee Relations, Values, Work Ethic

Ashish Awasthi ended his life; he jumped in front of a running train. Media would have ignored it but for his tragic story bringing in sharp focus many ills of the

Fonte: http://vivekvsp.com/2016/08/abbott-india-went-lg-electronics-way/

5

"Big Pharma" indiana: le Aziende farmaceutiche dicono agli ISF di vendere i farmaci a tutti i costi, anche con la morte

Fonte: https://trofire.com/2016/08/12/indian-drug-company-told-employees-sell-drugs-costs-even-death/

6

Pressione 'inumana' di una Azienda farmaceutica americana ha spinto un ISF al suicidio

THE NEW INDIAN EXPRESS

'Inhuman' pressure from American health care company drove Indian salesman to suicide

By ANI | Published: 12th August 2016 12:33 AM |

http://www.newindianexpress.com/nation/2016/aug/12/Inhuman-pressure-from-American-health-care-company-drove-Indian-salesman-to-suicide-1508251.html

8

Morte di un Informatore: lo stile di Big Pharma

UpWellness
Nutrient-Rich Living

Home | AI-4X | UpZymes | Our Story | Dr. Josh | Blog | FAQ

You Are Here: Home / Featured / Death Of A Salesman: Big Pharma Style

Death of a Salesman: Big Pharma Style

Posted On September 9, 2016 By Dr. Joshua Levitt

http://

Fonte: http://www.upwellness.com/death-of-a-salesman-big-pharma-style/

9

L'ISF di Abbott in India si è ucciso a causa della pressione per raggiungere gli obiettivi?

PHARMACOMPASS
Grow Your Pharma Business Digitally

Did Abbott's sales rep in India kill himself due to pressure to meet targets?

An **Abbott** medical representative in India killed himself last week, allegedly due to the pressure put by the pharma company to achieve
h Awasthi, 35, was found dead on a railway track, with a note that

Fonte: https://www.pharmacompass.com/radio-compass-blog/did-abbott-s-sales-rep-kill-himself-due-to-work-pressure-clinton-s-vp-nominee-under-scrutiny-for-receiving-favors-from-teva-s-barr

10

Il suicidio di un Informatore Abbott in India solleva questioni sulle tattiche di vendita

FiercePharma

Join 170,000+ biopharma leaders who rely on our FREE daily e-newsletter, covering the latest news, analysis, and trends in the biotech industry.

FiercePharma

Pharma Asia

Suicide of Abbott rep in India raises questions about sales tactics

by *EJ Lane* | Jul 25, 2016 9:24am

Fonte: http://www.fiercepharma.com/pharma-asia/suicide-abbott-rep-india-raises-questions-sales-tactics

11

Gli ISF di Abbott India accusano la Società per la nota sul suicidio

Abbott (ABT) Sales Rep in India Blames Company in Suicide Note

Like Share Tweet Share

BioSpace
Life Sciences News + Jobs

7/25/2016 7:23:31 AM

Fonte: http://www.biospace.com/News/abbott-sales-rep-in-india-blames-company-in/427045

12

Proteste dell'Organizzazione degli ISF per le indebite pressioni di vendita

THE TIMES OF INDIA
CITY

City Ludhiana Crime Civic Issues Politics Schools & Colleges Events

News Home » City » Ludhiana

Medical reps' body protests undue sales pressure

(Representative image)

LUDHIANA: Members of Punjab Medical Representative Association (PMRA) organised a protest rally against pharmaceutical firms exerting undue sales pressure. Their slogan was, "We demand zero tolerance on sales pressure."

The protesters alleged inhuman treatment meted out to sales promotion employees based in Indore (MP) by Abbott India Ltd, a US-based pharmaceutical company. This, they said, drove medical representative Ashish Awasthi to suicide.

Fonte: http://timesofindia.indiatimes.com/city/ludhiana/Medical-reps-body-protests-undue-sales-pressure/articleshow/53834133.cms

13

Abbott nei guai per la morte di un Informatore Scientifico

Abbott in trouble over death of a sales representative

By ET Bureau | Updated: Jul 25, 2016, 03.08 PM IST Post a Comment

READ MORE ON » Regulations | Mumbai | Market | India | ET | Ashish | Abbott

Fonte: http://economictimes.indiatimes.com/industry/healthcare/biotech/pharmaceuticals/abbott-in-trouble-over-death-of-a-sales-representative/articleshow/53371880.cms

14 Informatore spinto al suicidio per la pressione di vendere una medicina

TAIPEI TIMES

PROTEIN IMPURITY ANALYSIS

Home | Front Page | Taiwan News | Business | Editorials | Sports | Worl

Home / Editorials

Tue, Aug 16, 2016 - Page 9 News List

Print Mail Facebook Twitter plurk funp

Salesman driven to suicide by pressure to sell medicine

Fonte: http://www.taipeitimes.com/News/editorials/

15 I soldati di Pharma sulla linea di fuoco

Pharma foot-soldiers in the line of fire

PT JYOTHI DATTA

THE HINDU BusinessLine

Home News Markets Companies Money & Banking Economy

http://www.thehindubusinessline.com/specials/pulse/pharma-industrys-footsoldiers-in-the-line-of-fire/article8949377.ece

16

Il ricordo di Awasthi pubblicato su FMRAI NEWS agosto 2016

Vol. XV No. 11 KOLKATA

FMRAI NEWS

Rs.3

1 AUGUST, 2016

Organ of Federation of Medical And Sales Representatives' Associations of India

60-A Charu Avenue • Kolkata-700 033 • Phone : (033)24242862 • Fax : (033)24244943 • www.fmrai.org • E-mail : fmrainews@gmail.com

Put people over corporate profit

Medicine related demands of the people : Nationwide propaganda and agitation by FMRAI

FMRAI membrs takes to street on medicine related demands at Madurai, Tamilnadu (TNMRA) and Orai, Uttarpradesh (UPMSRA).

The medicine related demands of FMRAI has been conveyed to the successive governments at the centre. The demands are simple and clear: put people above profits. But, till the current time, this elementary demand has fallen on deaf ears and none of the previous governments, led either by congress or by BJP, listened to the most burning problem of the people and question of people's health and medicine have remained neglected over the years. Government of India, unlike other governments throughout the world(including that of the industrialised countries), is looking at health and medicines as a matter of trade and industry and takes decision from the point of view of the big corporations and for the purpose of their 'ease of doing business'.

So, the people's demand remained unheard and the government denies its responsibility for people's health care and passes the buck to the private corporations. 'Health for all' citizen is a government responsibility and in the civilized world, there is no denial of it. The concept of 'universal healthcare' as a notion has been accepted by most of the governments across the continent. While some governments are making it into reality, some governments are finding it tough to realize, but every nation-state gives recognition to this concept of 'universal health care'.

But, in India, things are different. Big national and multinational pharmaceutical companies are engaged in senseless profiteering under the cover of medicines business and amassing huge wealth through plunder of the ailing people. Modi Sarkar is defending big business and fending for their unbridled looting of common man. In this context only, FMRAI calls for ensuring free access of medicines to

See page-7

FMRAI

FMRAI è la **Federazione delle Associazioni indiane degli informatori scientifici e di medicali.** E' stata costituita nel mese di aprile del 1963 durante la conferenza a Hyderabad, come fu deciso in un convegno a Nagpur nel 1962, il cui obiettivo era migliorare le condizioni di vita degli **Informatori Scientifici del Farmaco**.

FMRAI ha quindi iniziato un lungo viaggio attraverso la costruzione di una vera unione della categoria di tutti gli **ISF.**
Gli **informatori** non erano prima regolati da alcuna legge. Ogni volta che fu tentato qualsiasi tipo di organizzazione, le aziende si erano attivate con qualsiasi tipo di attacco.

Ad un certo punto FMRAI chiese al Governo di riconoscere gli **ISF** come operai definendo chiaramente la loro mansione nella legge sindacale. E' stata una lunga lotta e nel 1976, quando la democrazia del Paese venne meno, fu emanata una legge che prevedeva la figura di dipendenti alla promozione delle vendite, e

Ashish Awasthi, a member of MPMSRU, working for Abbott India Ltd. in Neuro Life Division, based at Indore ended his life, at the age of 35 years, on July18 at morning hours jumping before a running train at Indore. It has been reported that the police has recovered a suicide note from his pocket, wherein he has mentioned that he took such an extreme step after being haunted, day and night, by the ghost of sales achievement. He suffered severe humiliation, harassment and mental torture perpetrated

by the managers of the company for not achieving sales target. His untimely and unceremonious death however, made big news in national newspapers, but Abbott India neither regretted nor took action against the responsible managers, but defended their bizarre practice of extracting sales at the cost of human life. He left behind aged parents, wife and two small children. He was working for Abbott India since last 8 years. This untimely death of Com. Awasthi has shaken his fellow field workers but not the conscience of the said multinational company. FMRAI expresses profound grief and condoles with the bereaved family.

quindi applicabile agli **informatori.** Il guadagno mensile degli **ISF** era di solo 650 rupie (circa 9 dollari). Questo ha purtroppo escluso un vasto numero di **informatori scientifici del farmaco** dai diritti di legge. FMRAI ha quindi chiesto al Governo di rimuovere il tetto salariale dalla legge stessa. Nel frattempo, nella sua conferenza nel 1978, FMRAI incluse gli **ISF** di altri settori, e chiese al Governo di estendere il beneficio della legge a tutti. In virtù di queste richieste FMRAI ha organizzato in tutta l'India, e per anni, diverse agitazioni e manifestazioni a cominciare con il **Parlamento a New Delhi.**

embers of the Tamil Nadu Medical and Sales Representatives Association staging a demonstration pressing for their emands near the District Collectorate in Madurai on Friday. Photo: G. Moorthy | Photo Credit: G. Moorthy

Il Governo alla fine di queste battaglie ha finalmente rimosso il tetto salariale per gli **informatori scientifici del farmaco**. Quasi 40 grandi aziende, tra cui anche grandi multinazionali del farmaco, hanno riconosciuto FMRAI come sindacato per i propri lavoratori sul campo. A livello regionale, alcune aziende più piccole riconoscono anche FMRAI attraverso i suoi comitati zonali (Sezioni).

FMRAI è diventata l'unica organizzazione nazionale per gli **ISF** in un paese che ha sedi in 300 città e cittadine del paese. La sua composizione ha raggiunto quasi 65.000 colleghi iscritti regolarmente.

FMRAI ha anche aderito **Science Network (AIPSN)** che rappresenta una organizzazione scientifica nazionale. AIPSN lavora attivamente nei settori della sanità e del farmaceutico.

FMRAI ha inoltre attivato una campagna per un **Drug**

Policy nazionale ed è oggi considerata come un importante riferimento in materia di prodotti farmaceutici e politica del Governo.

FMRAI ha attivamente lavorato con i gruppi sanitari e filiali locali **dell'Indian Medical Association**, organizzando seminari, convegni ed altro. Ha tenuto numerosi seminari nazionali a Nuova Delhi insieme a medici, scienziati ed economisti. Pubblica diverse riviste sulla situazione della salute e dei farmaci in India. E' l'unica organizzazione nazionale che promuove ampi scioperi nazionale contro il tentativo di cambiare la legge sui brevetti.

"Quando l'unico strumento che hai è un martello ogni problema sembra un chiodo"

FMRAI è anche associata con **Jan Sasthya Abhiyan**, un Movimento per la Salute indiana che insieme a 100 diverse organizzazioni conduce questa campagna in tutto il paese. FMRAI e JSA hanno condotto diversi incontri sulla politica farmaceutica. Infine, l'Associazione degli **ISF** indiani pubblica ogni mese il suo notiziario **'FMRAI News'**, che tratta dei problemi della categoria e ha una tiratura di ben 38 mila copie diffuse anche on-line.

Algoritmi 175 anno XXXIII gennaio 2015
periodico dell'associazione italiana informatori scientifici del farmaco

Algoritmi é il notiziario degli Informatori Scientifici del Farmaco e del Parafarmaco AIISF, federata a FEDAIISF. Non appartiene ad alcuna testata giornalistica in quanto viene predisposto senza alcuna periodicità. Non può pertanto considerarsi un prodotto editoriale ai sensi della legge 62 del 7 marzo 2001, né è collegato a testate giornalistiche.

Il materiale riprodotto - essendo anche reperito in rete da media pubblici e da fonti di notizie di terze parti - è considerato di pubblico dominio e quindi non si assume alcuna responsabilità relativa. Tutti i marchi, loghi, testi, immagini usati su questo foglio sono copyright dei rispettivi proprietari che ne possono chiedere la rimozione scrivendo a Redazione FEDAIISF - Riccardo Bevilacqua, Fabio Carinci, Angelo Dazzi, Antonio Scano: segreteria@fedaiisf.it o contatti

Algoritmi non può essere riprodotto, duplicato, copiato, distribuito, venduto, uploadato o comunque sfruttato per scopi commerciali. Le notizie sono fornite 'come sono' e 'come disponibili' al momento della loro fruizione ed i contenuti non possono essere utilizzati per scopi illeciti o illegali. Si declina ogni responsabilità per eventuali conseguenze dannose che possano derivare agli utenti da involontarie imprecisioni o errori materiali presenti nelle notizie.

Un Impegno per il futuro di tutti, al di là del nostro particolare

Notiziario AIISF — federata FEDAIISF
Redazione, grafica ed impaginazione a cura di **Riccardo Bevilacqua**
Copyright © 2014 All Rights Reserved.

www.fedaiisf.it