

Gli intrecci tra dottori, informatori scientifici e aziende per aggirare le leggi

Ecco come funziona la “piovra farmaceutica”

ANDREA ACCORSI su “La Padania” del 20 giugno 2006

Quando andate dal medico di base, correte il rischio che i vostri dati finiscano in un archivio consultabile da chiunque. Acciacchi e malattie, cure e medicine prescritte, a volte anche nome e cognome: tutti questi dati, per quanto “sensibili” e proprio per questo tutelati dalla legge sulla privacy, possono finire negli schedari delle grandi aziende farmaceutiche, che se ne servono per far prescrivere dai medici generici i loro prodotti, andando “a colpo sicuro”. È evidente infatti che conoscere in anticipo la quantità e le tipologie di farmaci che un medico è solito prescrivere ai suoi pazienti rappresenta un grande vantaggio per chi vuole farne un suo cliente: è un po’ come conoscere in anticipo le risposte alle domande di un concorso.

L’“inciucio” tra medici di famiglia e aziende che producono farmaci è molto più diffuso di quello che si può pensare. E non calpesta soltanto le norme vigenti in materia di tutela dei dati personali: alcune, poche grandi aziende hanno formato una sorta di “cartello” (in barba, stavolta, alle norme antitrust) che controlla i sistemi informatici per la gestione delle vendite in questo delicato quanto ricchissimo settore di mercato. Senza contare che il medico generico è un “cliente” molto particolare, che compra ma non paga: nel senso che “gira” allo Stato il conto delle medicine che acquista (o meglio, che fa acquistare al cittadino) dalle case farmaceutiche.

Considerato che l’acquisto di farmaci incide pesantemente e in maniera sempre crescente sulla spesa pubblica, ci si aspetterebbe un severo controllo su questa voce di uscite. E invece no. Tutto va avanti come se nulla fosse: come se non venissero violati principi fondamentali nella tutela della privacy da un lato e, dall’altro, non si infierisse sui conti pubblici. «Possibile che non ci sia un Di Pietro o un Guariniello che abbia voglia di indagare?» sbotta un operatore del settore che ci guida nei meandri di questo affare colossale ma al di là del lecito. Risposta: è possibile. Tant’è vero che il “gioco” continua indisturbato.

COME TI INFRANGO LA LEGGE IN VIGORE

Ogni medico generico (come capita per gli specialisti) riceve periodicamente la visita di una figura professionale, l’informatore medico-scientifico, una sorta di trait d’union tra medico e case farmaceutiche. In teoria, l’informatore - lo dice la parola stessa - dovrebbe aggiornare il medico sugli ultimi ritrovati della medicina, fornendogli tutte le notizie di cui ha bisogno. In realtà, nella maggior parte dei casi l’informatore si comporta come un rappresentante qualsiasi, limitandosi a proporre una serie di prodotti dai nomi diversi e dalle confezioni continuamente aggiornate ma che si basano tutti sugli stessi principi attivi, magari noti da anni.

Il loro vero scopo, assai più che informare, è semmai quello di raccogliere informazioni, tanto più preziose quanto più dettagliate, sui medici, sui problemi di salute dei loro assistiti e sui rimedi prescritti. Questa serie di dati viene raccolta in un database, che diviene una risorsa fondamentale per le aziende farmaceutiche. «La legge impedisce al medico di base di fornire quei dati alle aziende - spiega il nostro “Virgilio” -. Ma la legge viene aggirata con il livello intermedio dell’informatore medico-scientifico: è quest’ultimo a girare i dati alle aziende, rendendoli consultabili da chiunque, in tutto il mondo».

Sarebbero almeno in 20 mila a conoscenza di questo andazzo. «Ma tutti hanno interesse a tacere, perché tutti hanno da guadagnarci. I medici, che vengono ricambiati in denaro o con benefit di vario genere, come inviti a congressi e viaggi-studio nei centri di ricerca che divengono l'occasione per gite gratuite con familiari al seguito. E naturalmente le aziende, per le quali queste sono spese irrisorie rispetto ai volumi dei vendite, e che comunque possono sempre rifarsi ritoccando i costi dei medicinali, che gravano sullo Stato. Gli unici che non ci guadagnano sono i cittadini, che ci rimettono due volte: per i loro dati personali, "venduti" al migliore offerente, e per l'ingente spesa che finisce per gravare sui conti pubblici. Ed è proprio perché la spesa farmaceutica è enorme che molti farmaci, seppure utili e a volte indispensabili, sono forniti solo a pagamento».

INTRALLAZZI ALLA LUCE DEL SOLE

È un gioco che si svolge a carte scoperte: gli stessi informatori, all'interno della propria azienda, non dipendono affatto dal servizio scientifico, come prescrive la legge, ma prendono ordini dalla direzione marketing e vendite. Inoltre, come qualunque rappresentante, sono pagati a provvigione, quindi sono i primi ad avere l'interesse di vendere "a colpo sicuro", senza perdere tempo a ricercare medici solo potenzialmente interessati ad acquistare i loro prodotti. E pensare che le normative europee, in Italia non recepite, proibiscono di retribuire i dipendenti del servizio scientifico in base ai volumi di vendita.

Esistono perfino veri e propri "manuali operativi" con i quali gli informatori/rappresentanti vengono addestrati a muoversi nel solco dei commessi viaggiatori, con tutte le conoscenze necessarie in materia di marketing e di campionatura dei clienti. Se un medico non prescrive i farmaci "raccomandati" dalle aziende, entrano in gioco quelle che in gergo si chiamano leve di marketing: regalie, sponsorizzazioni di pubblicazioni, inviti a congressi in località amene... E se nonostante questi investimenti il medico si ostina a non prescrivere, viene depennato dalla lista. «E tutto questo sarebbe scientifico?» è sempre la nostra fonte a scandalizzarsi. No, nulla di scientifico: commerciale, semmai.

I medici di famiglia non sono gli unici soggetti coinvolti: anche le farmacie entrano nel giro, laddove i titolari aprono i loro registri vendite ai soliti informatori. Che possono così tastare il polso delle vendite delle aziende per cui lavorano, ma anche dei concorrenti. Quale interesse hanno le farmacie a comportarsi così? Semplice: sempre più aziende farmaceutiche vendono direttamente, praticando sconti che per legge non potrebbero praticare fino a vendere sotto costo, articoli non soggetti a ricetta e di libera vendita: i cosiddetti "prodotti da banco" (integratori, vitamine, pastiglie varie...).

Il "livello" più alto dell'intrallazzo è rappresentato, oltre che dalle aziende farmaceutiche, dalle società alle quali queste aziende si rivolgono per l'acquisto dei dati necessari ad alimentare i sistemi informatici per la gestione delle vendite. Si tratta di poche società, per lo più straniere, che si accaparrano la clientela dietro la fornitura dei preziosi archivi con il modus operandi dei medici di base. Fornitura che non avrebbe nulla di illecito se avvenisse dietro liberatoria del medico, cioè se questi desse il consenso al trattamento dei suoi dati. Peccato che di queste liberatorie non vi sia traccia.

Alle aziende, mantenere la rete di informatori costa pochi spiccioli rispetto agli enormi capitali che questi sono in grado di veicolare. L'anno scorso, sul Servizio sanitario nazionale sono gravate spese per più di 8 mila miliardi di lire (4,3 miliardi di euro), mentre per quest'anno il "buco" previsto ammonta a 4-5 miliardi di euro. Nei primi tre mesi di quest'anno, i costi a carico del SSN sono cresciuti del 12,5 per cento rispetto al primo trimestre del 2005, con un aumento nel solo mese di marzo pari al 14%.

Di pari passo, com'è ovvio, sono cresciuti i fatturati delle aziende produttrici. Una torta enorme. Ma dagli ingredienti non sempre puliti.

a.accorsi@lapadania.net