



Reese Zoellner/La Trompeta

(No) usar según las indicaciones

Antes de ingerir poderosos medicamentos químicos, haga estas preguntas.

- Jeremiah Jacques
- [12/7/2017](#)

“Estoy escribiéndole sus recetas de buprenorfina, fluoxetina, eszopiclona, Azitromicina, Dulcolax y Simvastatina”, dice el doctor. “Por si acaso, vamos agregar algo de Chantix y Orlistat”.

Los nombres suenan aterradores. Pero como el doctor los recetó, es normal pensar que las drogas van a ser tan mágicas para el cuerpo como lo parece ser la mariposa de colores pasteles que decora una de las cajas.

“Tiene que tomar 12 pastillas en la mañana y en la tarde, 6 gotas en los oídos al anochecer, y luego use los parches transdérmicos mientras duerme. Continúe así y volverá a sentirse bien otra vez”.

En Estados Unidos cada vez es más frecuente que se entreguen recomendaciones médicas como esas. Y generalmente los pacientes siguen con presteza las órdenes. Investigadores de la Clínica Mayo informan que actualmente casi 7 de cada 10 estadounidenses están tomando al menos un medicamento recetado, y más de la mitad toman mínimo dos.

Un porcentaje menor de estadounidenses toma numerosos medicamentos formulados. En 2014, a los estadounidenses les formularon un total de 4,33 mil millones de recetas. Son 319 millones de habitantes. Esto significa que al ciudadano promedio le formulan 13 recetas cada año.

Y con cada año que pasa, estas cifras están escalando, haciendo la industria farmacéutica cada vez más grande y más poderosa.

¿Está usted en riesgo, por sus medicinas?

Los fármacos costosos suelen aliviar algunos síntomas en sus usuarios pero a la vez, conllevan muchos riesgos para la salud. Cerca del 16 por ciento de todas las hospitalizaciones están relacionadas con reacciones adversas *a medicamentos prescritos*.

Las mujeres están en un riesgo particularmente alto de complicaciones por los fármacos debido en gran parte a que, aunque ellas toman la mayoría de los medicamentos prescritos, muchos medicamentos solo son sometidos a prueba en hombres.

Y aquí está lo peor: el *Journal of Law, Medicine and Ethics* dice que los medicamentos *usados según la prescripción* son la cuarta causa de muerte entre los estadounidenses. Eso ubica las muertes inducidas por medicamentos por delante de la diabetes, los accidentes automovilísticos y el SIDA. La tasa de muerte por drogas de *prescripción* es diez veces más alta que el número de gente muerta por drogas *ilegales*.

La defensora de los pacientes Lisa Bloomquist dice que, en demasiados casos, “la industria farmacéutica ha tomado efectivamente un problema agudo (...) y lo ha convertido en un problema crónico”. Ella dice que estos problemas crónicos “significa que hay clientes consuetudinarios y la industria farmacéutica gana miles de millones”.

A la luz de estos riesgos, los pacientes deberían hacer algunas preguntas a sus doctores antes de seguir fiel y despreocupadamente sus recomendaciones de poner estas potentes mezclas químicas dentro de sus cuerpos.

‘Doctor, ¿qué es el NNT?’

Primero, un paciente debería preguntarle al doctor acerca de una estadística llamada el_{NNT}: el “Número de pacientes que será Necesario Tratar”.

El _{NNT} es una pieza de información de la que no les gusta hablar a los doctores ni a las empresas farmacéuticas. Éste registra el número necesario de personas que necesitan tratarse con un medicamento determinado, para que solo *una de estas* registre mejoría.

Considere el ejemplo de la estatina, una clase de droga prescrita rutinariamente para bajar los niveles de colesterol de los pacientes. A saber, el _{NNT} para la estatina más ampliamente recetada es un pasmoso 250. Eso significa que por cada 250 personas que la toman, esa estatina ayuda solamente a *una persona*.

El Dr. Jerome R. Hoffman, profesor de medicina clínica en la Universidad de California, Los Ángeles, explicó: “¿Qué sucedería si usted reuniera a 250 personas en un salón y les dijera que cada uno pagaría \$1.000 dólares al año por un medicamento que deben tomar todos los días (...) pero que 249 no tendrían ningún beneficio? ¿Además, que les podría ir igual de bien solo haciendo ejercicio? ¿Cuántos tomarían el medicamento?”

Las estatinas tienen un _{NNT} inusualmente alto, pero la compañía de fármacos GlaxoSmithKline estima que el 90 por ciento de todas las drogas prescritas funcionan solamente para el 30 a 50 por ciento de gente que las toma. Así que en general, en el mejor de los casos, hay una probabilidad del 50 por ciento de tener alivio.

Y en muchos casos, los efectos de sus medicinas son mucho peores que neutrales. Esto conduce a la segunda pregunta que el paciente debería hacer.

‘¿Cuáles son los efectos secundarios?’

Antes de aceptar una nueva receta, un paciente debería también preguntar al doctor acerca de los efectos secundarios del medicamento y el porcentaje de personas que los sufre.

Para seguir con el ejemplo de estatina, los efectos secundarios son serios. Ellos incluyen dolor en las articulaciones, dolor muscular y malestar gastrointestinal. Se sabe que un 5 por ciento de las personas que consumen el medicamento padecen estos efectos. (En casos severos, también puede causar deterioro muscular y diabetes tipo 2).

Entonces, si usted suma el porcentaje de los efectos secundarios al_{NNT}, se da cuenta que por cada 250 personas que toman la estatina más ampliamente recetada, ésta solo ayuda a una persona, mientras más de una docena sufre efectos secundarios. Cada paciente individual tiene 12,5 veces *más probabilidades de sufrir daños* que de ser ayudado por el medicamento.

‘¿Está la compañía farmacéutica pagándole a usted?’

Uno no puede ver la televisión o leer una revista sin ser bombardeado por imágenes de mujeres estresadas que *finalmente* logran tener una buena noche de sueño, adolescentes deprimidos que se transforman a una felicidad plena, y hombres con cabello cano recuperando su virilidad perdida hace mucho tiempo.

Los presupuestos publicitarios enfocados directamente a los consumidores son enormes. Sin embargo, *solamente una fracción* del gasto en mercadeo de la industria farmacéutica. ¿Entonces adónde va el resto de ese dinero?

A los doctores. A diferencia de lo que pasa con la mayoría de los productos, los consumidores no pueden comprar medicamentos sin la aprobación de un doctor. Las compañías farmacéuticas saben que los *doctores* son los únicos que realmente tienen el poder de sacar sus drogas de sus laboratorios y ponerlas en los botiquines de sus pacientes. Así que las compañías canalizan la mayor parte de su mercadeo directamente hacia los profesionales médicos.

En 2012, las compañías farmacéuticas gastaron \$3,5 mil millones de dólares en mercadeo directo al consumidor. Ese mismo año, gastaron cerca de *siete veces esa cantidad*, como \$24 mil millones, haciendo mercadeo directo a los médicos profesionales.

El mercadeo a estos profesionales sucede de dos maneras principales.

Primero, las compañías envían representantes de ventas a visitas rutinarias a hospitales, llevando regalos y almuerzos gratis a los empleados. Jamie Reidy, exrepresentante de ventas de productos farmacéuticos, le dijo a *Last Week Tonight* que los almuerzos son más que simples ofertas ocasionales: “Hay oficinas que anuncian en la descripción del trabajo de recepcionista ‘almuerzo gratis todos los días’, no porque los doctores lo paguen, sino porque los agentes de las empresas de fármacos lo traen cada día”.

El *National Physicians Alliance* dijo que el 83% de los doctores reportan haber aceptado alimentos y/o regalos de las compañías farmacéuticas. Un estudio mostró que Estados Unidos tiene cerca de 100.000 tales agentes lo cual es como uno por cada ocho doctores; y el gasto promedio de mercadeo en cada doctor es más de \$12.000 dólares.

Los regalos de las compañías farmacéuticas también pueden incluir viajes de pesca, costos educativos, muestras de medicamentos y servicios tales como la creación de sitios Web gratuitos. En un caso, una compañía farmacéutica gastó \$9.750 dólares en una cena para tres doctores, en un esfuerzo por persuadirlos a recetar sus medicinas.

Este conflicto de intereses está tan extendido que el gobierno recientemente lanzó un sitio Web que permite al público ver cuánto está recibiendo cada doctor de diversas compañías farmacéuticas.

La segunda manera en que las compañías farmacéuticas abren mercado con los médicos profesionales es contratando doctores que les hablen a otros doctores acerca de sus medicamentos.

En 2013, fiscales federales acusaron a la compañía farmacéutica Novartis de gastar casi \$65 millones de dólares para pagar doctores que dirigieran a más de 38.000 de tales “programas de conferencias”.

El *Wall Street Journal* reportó: “A los oradores se les pagó un promedio de \$750 a \$1.500 dólares por programa, y algunos ganaron hasta \$3.000 por programa, dijeron los fiscales. En una ocasión, a un doctor de Florida le pagaron \$3.750 dólares por hablarle a cuatro doctores sobre una medicina de Novartis, cinco veces en un período de nueve meses a los mismos cuatro, dijeron los fiscales” (26 de abril de 2013).

Novartis intentó defenderse diciendo que los programas de médicos oradores son una “práctica aceptada y tradicional en la industria”.

Pero eso es precisamente el problema. La naturaleza habitual de esa práctica implica que la objetividad de muchos profesionales de la salud está corroída.

Cuando una compañía farmacéutica le paga a un doctor para que actúe como un portavoz de sus medicamentos, lo usual es que ese doctor se sienta obligado con esa compañía y termine haciendo recomendaciones basadas no en su propio y mejor juicio, sino en los deseos de la compañía farmacéutica.

Entonces, la tercera pregunta que debería hacerle a su doctor (si él le recomienda cierto medicamento), es que si él está recibiendo dinero, regalos, honorarios por dar pláticas u otros beneficios, de la compañía que produce la droga. También podría preguntarle que si su opinión sobre el medicamento, ha sido influenciada por doctores a quienes les pagan para hablar a nombre del fabricante.

‘¿Cómo puedo hacer mi parte?’

Una última pregunta que debe hacer está más dirigida a usted mismo que a su doctor.

¿Cuáles cambios a largo plazo puedo yo hacer en mi dieta, ejercicio y otros hábitos en mi estilo de vida que pudieran mejorar mi salud sin fármacos? Esta clase de cambios pueden ser difíciles. Pero tome nota de que los efectos secundarios de esta solución pueden incluir (sin limitarse a ellos) lo siguiente: una calidad de vida más alta, mayor claridad de pensamiento, un mayor balance en su cuenta de ahorros, una vida más abundante, más tiempo para la familia y los amigos, una mayor productividad en el trabajo. ■



The advertisement consists of two main parts. On the left is a thumbnail image of a newspaper cover for 'Trompeta Boletín'. The cover features a photograph of a crowd holding American flags. The headline on the cover reads 'La próxima guerra civil de Estados Unidos'. Below the headline, there is a sub-headline 'Pero los estadounidenses no saben por qué viene.' and the name 'POR GERALD FLUNKY'. A large red letter 'D' starts a paragraph: 'Después que los estadounidenses eligieron un nuevo presidente el 8 de noviembre, sus aperturas reaccionaron con ferocidad. (Sus agresivos discursos son más peligrosos de lo que ni aun ellos se dan cuenta)'. At the bottom of the thumbnail is a red button that says 'Leer el resto del artículo'. On the right side of the advertisement, the text 'Trompeta Boletín' is written in a large, bold, red font. Below this, in a smaller black font, is the call to action: 'Manténgase informado e inscribese para recibir nuestro boletín.'