

## **Ricchi premi e cotillons alla lotteria della salute**

SCANDALI AL SOLE I BRUTTI VIZI DEI CAMICI BIANCHI

*di Antonio Galdo*

Panorama, 23 aprile 2003

Il mutualista che chiede una lavatrice, il farmacista che pretende lo sconto, lo specialista che si fa pagare cene e maestri di tennis. Un informatore medico vuota il sacco e racconta bassezze e avidità di una parte della classe medica

Da otto anni attraversa l'inferno.

**Ogni giorno. T. M. è un informatore scientifico milanese che ha già lavorato per tre importanti aziende farmaceutiche: ogni volta che cambia società, lo pagano meglio. Per vendere le sue pillole, con uno stipendio di 80 mila euro l'anno più i premi, naviga nei gironi danteschi della sanità italiana. Dove tocca e vede quello che ha raccontato a Panorama.**

### **Come ha iniziato?**

Lavoravo al banco di una farmacia: tutti i giorni, compresi i turni festivi, fino alle 8 di sera. Sognavo di aprire il mio negozio, in realtà ero diventato lo schiavo di un potente farmacista.

### **Chi le offrì il posto di informatore scientifico?**

Mi contattò il capo area di una multinazionale: Abbiamo bisogno proprio di un tipo come lei, sveglio e volenteroso. Mi offrirono subito 100 milioni lordi l'anno di lire, più le spese. Se lei funziona, mi dissero, tra le spese faremo rientrare anche i soldi per la festa di compleanno di suo figlio...

### **Ma lei non conosceva il mestiere.**

All'università avevo studiato i farmaci, non il marketing. Così l'azienda mi inserì in uno di quei corsi, finanziati dall'Unione Europea, per addestrare gli informatori scientifici. Il primo giorno di lezioni, arriva un dirigente e ci avverte: "Ragazzi, adesso vi spiego il vostro lavoro. Voi siete delle prostitute, dovete presentarvi sempre in forma, profumati, e con un chiodo fisso in testa: sedurre il cliente. La contropartita della vostra prestazione è la

prescrizione del nostro medicinale. Chiaro?". Rimasi senza fiato, però pensai che non potevo tornare indietro.

### **Chi è il cliente di un informatore?**

Tutti quelli che presidiano i punti strategici del mercato. I medici di base, i dirigenti delle asl, i farmacisti, il primario che fa opinione nel suo settore. E perfino il magazziniere di una clinica privata. Loro hanno la stessa classificazione: clienti. E noi lo stesso obiettivo: tenerli in pugno.

### **Con quali tecniche?**

La prima mossa è quella di capire l'interlocutore. Il medico estroverso è uno che al secondo incontro si lamenta per la moglie nevrastenica: bisogna mandarlo in vacanza a Cuba. L'introverso ha uno studio con le luci basse e con il certificato di laurea incorniciato alle sue spalle. Bisogna garantirgli l'assistenza per il computer e una bella enciclopedia.

### **Ci sono quelli che vogliono tutto?**

Purtroppo. Anche perché sono stati abituati male da qualche collega più spregiudicato. C'è un medico, con quasi 10 mila pazienti, che mi ha accolto con un'agenda aperta: "Ecco, le faccio vedere quello che mi serve".

Televisore, computer, telefonino, dvd. E una lavatrice. "Non le sembra di esagerare?" chiedo con un sorriso. E lui: "Ha ragione, ma mio figlio ha appena infilato un giocattolo nella lavatrice e si è distrutta. Le sembra che possa chiedere alla donna di servizio di lavare il bucato a mano?".

### **Quando riceve richieste così ampie, lei passa una giornata in un negozio di elettrodomestici.**

Per carità, non anticipo un soldo. Giro la richiesta al mio capo area e lui la passa a una società di servizi che provvede al rifornimento e fattura direttamente all'azienda farmaceutica.

### **Ma come fa a fatturare una lavatrice?**

La sostituisce con 50 fonendoscopi.

### **A parte gli oggetti, lei riceve anche altre richieste?**

Quando il medico-cliente è un primario, oppure rappresenta un nome importante nella sua disciplina, allora so in partenza che non si aspetta né lavatrici né televisori.

### **A che cosa è interessato?**

Al potere e al prestigio. Lo conquisto se, per esempio, gli faccio arrivare dall'azienda farmaceutica un contributo per i macchinari del suo reparto. A quel punto lui ha dimostrato all'interno dell'ospedale, e in tutto il suo giro, quanto è stimato, quanto conta. Se poi è un uomo molto spregiudicato, qualche macchinario destinato all'ospedale finisce nella sua clinica.

### **Quanti medici ladri ha incontrato?**

Ho incontrato dei medici, non tanti per la verità, che mi hanno comunicato la loro percentuale per ogni confezione di medicine prescritte. Li ho fatti parlare, poi mi sono alzato e ho detto: "Le chiedo scusa, ma credo che lei mi abbia confuso con un'altra persona".

### **Passiamo a una seconda categoria di clienti: uomini politici e amministratori delle asl.**

Se ne occupano alcuni superinformatori che, divisi per regione, hanno il controllo del territorio. Io mi limito a fare delle segnalazioni.

### **Per esempio?**

Il dirigente di una struttura sanitaria ha la passione per la cucina giapponese. Mi ha indicato un ristorante che lo soddisfa e un paio di volte al mese ci va con una fidanzata: non deve pagare neanche la mancia per i camerieri. Un altro è fissato con il tennis: ha il campo con il maestro prenotato, e pagato, per tutti i sabati mattina. E le campagne elettorali? Le ripeto: non è un settore di mia competenza. Per fortuna, perché vedo che girano molti soldi, prima e dopo ogni consultazione elettorale. Mi hanno detto che esistono perfino alcune finte associazioni per gli aiuti umanitari: l'azienda concede un contributo e l'associazione lo spende per i manifesti del candidato protetto.

### **Anche i farmacisti non dipendono da lei, perché comprano i medicinali direttamente dalle aziende: però se ne occupa.**

Sì, perché ci sono molti farmacisti che hanno inventato una specie di ciclo integrale della pillola. Offrono lo spazio ai medici della zona per aprire un poliambulatorio, magari al piano

di sopra della farmacia. Così li controllano e li indirizzano per le ricette.

**E lei che cosa c'entra?** A quel punto il mio cliente decisivo, quello che devo sedurre, non è il medico, ma il farmacista. E la cosa diventa più delicata...

### **Perché?**

Il farmacista non vuole né gadget né vacanze esotiche. Gli interessano i soldi. Cioè la possibilità di ottenere un ulteriore sconto sui farmaci dalle aziende. E in qualche caso l'informatore scientifico anticipa di tasca sua lo sconto, perché sa di recuperare i soldi con l'aggiunta del premio che l'azienda gli concede per l'aumento del fatturato del suo medicinale.

### **A quanto ammontano i premi?**

Nel mio caso, se supero il budget previsto, porto a casa altri 30 mila euro l'anno e un'automobile utilitaria. E una vacanza con la mia famiglia: quattro giorni a Parigi, oppure una settimana alle Maldive. Dipende da quelle benedette prescrizioni.

### **Ma tra le cose che vi hanno insegnato, durante la formazione, esiste anche l'etica? E il rispetto per i pazienti?**

Certo. Ricordo una full immersion tutta dedicata all'etica, ai diritti dei malati, ai codici, alle leggi da rispettare. Ci fecero il lavaggio del cervello. Il giorno dopo andai a trovare un medico molto importante per il mio fatturato: le confesso che volevo commentare con lui i discorsi ascoltati.

### **Come fu accolto?**

Aspetti. Mi presentai alla segretaria, ricordando il nome della mia azienda farmaceutica, e quella mi squadrò con un'aria disgustata. Poi entrasti nella stanza del dottore e chiesi: "Ma ci sono problemi con la segretaria?". E lui: "Altro che problemi! Quella segretaria è mia moglie e ha scoperto il viaggio sponsorizzato, con il solito convegno, che abbiamo fatto con alcuni colleghi in Brasile. Indimenticabile, non avevo mai fatto un'orgia con ragazze così belle... Però se adesso mia moglie sente soltanto nominare una casa farmaceutica, vede il diavolo". Così, invece che di etica

parlammo per una buona mezz'ora di come muovono il corpo le giovani brasiliane.

### **Ha mai pensato di cambiare lavoro?**

Ora no. A forza di stare in questo ambiente, ho imparato a guardare la vita con molto realismo.

### **Si spieghi, per favore.**

Il farmacista non lo farò mai, perché non riuscirò mai a ottenere una licenza. Potrei provare altri lavori, ma nel mio campo è difficile guadagnare meglio di un informatore scientifico. E, a parte i soldi, faccio delle belle vacanze, posso cambiare la macchina e il fine settimana riesco a stare con le mie figlie. Non mi lamento, quindi, ma ogni giorno quando esco di casa penso sempre la stessa cosa: chissà se oggi riesco a salvare l'anima.

## **DA NAPOLI A REGGIO EMILIA, S'INDAGA SULLE MULTINAZIONALI. Colossi del farmaco sotto inchiesta da parte della Finanza per ipotesi di corruzione e comparaggio**

Comparaggio, corruzione e associazione per delinquere: la bufera sulla Big Pharma italiana si è scatenata all'inizio di febbraio con le 72 denunce a dirigenti della GlaxoSmithKline e ai loro informatori scientifici, a medici di base disposti a prescrivere certi farmaci in cambio di denaro o regalie, e primari pronti a condizionare gli appalti ospedalieri. Ma la quiete che sembra seguire quella tempesta preannuncia nuove saette della procura di Verona. E non solo.

Perché il nucleo di polizia tributaria della Guardia di finanza veneta sta esaminando tutta la documentazione sequestrata negli uffici della multinazionale farmaceutica (su carta e soprattutto su schede per computer e cd-rom) per trovare riscontri alle più gravi ipotesi d'accusa. Senza contare che procede l'analisi dei dati sulle ricette raccolte da tutte le 155 asl italiane per evidenziare i picchi anomali di prescrizione di determinati farmaci.

Nonostante il riserbo degli investigatori, Panorama ha scoperto che le relazioni della Guardia di finanza che stanno per essere

inviata in procura non potranno non far crescere il numero degli iscritti nel registro degli indagati: nuovi casi di comparaggio, ma anche numerose ipotesi di corruzione per medici e primari in tutta Italia.

Il metodo d'indagine veneto è stato esportato verso gli altri comandi delle fiamme gialle che sul proprio territorio hanno le sedi di grandi aziende farmaceutiche. Perché la promozione delle medicine avveniva ovunque con la stessa impudica generosità. Si indaga dunque a Roma, a Reggio Emilia, a Napoli. A Milano la procura ha appena concluso un'altra indagine che coinvolge 13 multinazionali (tra cui GlaxoSmithKline, Pharmacia & Upjohn, Roche e Astrazeneca) accusate di aver creato un cartello per l'aggiudicazione degli appalti ospedalieri per i medicinali, vaccini e disinfettanti. Firenze intanto indaga sulla Pfizer, per un documento interno in cui si ipotizzavano sondaggi e condizionamento dei mass media per influenzare l'opinione pubblica e screditare il piano sanitario toscano che mirava al risanamento e dunque alla drastica riduzione della spesa farmaceutica.

Un affare politico-industriale su cui vuole far luce anche la commissione d'inchiesta sul Servizio sanitario nazionale guidata dal senatore Francesco Carella (Verdi): "Abbiamo ascoltato tra gli altri il vicepresidente della Farindustria, il generale della Finanza Vincenzo Suppa e un responsabile di Pfizer Italia" spiega Carella a Panorama. "Bisogna rivedere la normativa su promozione e farmaci, creare un sistema di controllo efficace e affidare ai direttori delle aziende sanitarie la responsabilità della verifica delle spese".

All'inizio di marzo la commissione ha chiesto alle aziende farmaceutiche di fornire l'elenco dei loro informatori scientifici (25 mila in tutta Italia). Hanno risposto solo Menarini e Pfizer. Ma Carella è determinato: «Se sarà necessario, chiederò di acquisirli ai carabinieri». Intanto, una certezza: nel primo bimestre 2003 la spesa farmaceutica a carico

del Servizio sanitario nazionale è crollata dell'11,2 per cento secondo la Federfarma, che prevede: "Il calo della spesa rispetto al 2002 dovrebbe proseguire nei prossimi mesi. Va considerato che le indagini della Guardia di finanza sul fenomeno del comparaggio e i controlli delle asl potranno indurre i medici a prescrivere meno".