

Patrick Radden Keefe

Autor de **NO DIGAS NADA**

EL IMPERIO DEL DOLOR

**La historia secreta de la dinastía
que reinó en la industria farmacéutica**



El retrato demoledor de una dinastía cuya fortuna se construyó gracias a Valium y cuya reputación fue destruida por OxyContin.

El apellido Sackler adorna los muros de las instituciones más distinguidas: Harvard, el Metropolitan, Oxford, el Louvre... Es una de las familias más ricas del mundo, benefactora de las artes y las ciencias. El origen de su patrimonio siempre fue dudoso, hasta que salió a la luz que lo habían multiplicado gracias a OxyContin, un potente analgésico que catalizó la crisis de los opioides en Estados Unidos.

«El imperio del dolor» empieza en la Gran Depresión, con la historia de tres hermanos dedicados a la medicina: Raymond, Mortimer y el infatigable Arthur Sackler, dotado de una visión especial para la publicidad y el «marketing». Años después, contribuyó a la primera fortuna familiar ideando la estrategia comercial de Valium, un revolucionario tranquilizante, para una gran farmacéutica.

Tras unas décadas fue Richard Sackler, el hijo de Raymond, quien pasó a dirigir los negocios del clan, incluida Purdue Pharma, su propia empresa fabricante de medicamentos. Basándose en las tácticas agresivas de su tío Arthur para vender el Valium, lanzó un fármaco que había de ser definitivo: OxyContin. Con él ganaron miles de millones de dólares, pero terminaría por arruinar su reputación.

Desde 2017, Patrick Radden Keefe ha investigado los secretos de la dinastía Sackler: las complicadas relaciones familiares, los flujos de dinero, sus dudosas prácticas corporativas... El resultado es una bomba periodística que relata el auge y declive de una de las grandes familias americanas y su oscuro emporio de la salud.

Para Beatrice y Tristram

*Y para todos aquellos que han perdido a
alguien a causa de la crisis*

A menudo, hemos desdeñado la superstición y la cobardía de los barones medievales que creían que, donando tierras a la Iglesia, borrarían el recuerdo de sus saqueos y robos; pero los capitalistas modernos parecen tener exactamente esa misma idea, aunque con un nada intrascendente añadido, pues, en su caso, el recuerdo de los robos queda borrado de verdad.

G. K.CHESTERTON (1909)

Doctor, please, some more of these.

THE ROLLING STONES (1966)

Índice de contenido

Cubierta

El imperio del dolor

Prólogo. La casusa primaria

Libro primero. El patriarca

1. Un buen apellido
2. El psiquiátrico
3. Med Man
4. La penicilina de la tristeza
5. La fiebre de China
6. El pulpo
7. El derbi del Dendur
8. Distanciamiento
9. Marcas fantasma
10. Frustrar la inevitabilidad de la muerte

Libro segundo. La dinastía

11. Apolo
12. El heredero natural
13. La cuestión de los sackler
14. El tictac del reloj
15. El dios de los sueños

16. La bomba H
17. Vende, vende, vende
18. Ann Hedonia
19. El Pablo Escobar del nuevo milenio
20. Cabezas de turco

Libro tercero. El legado

21. Turcas
22. A prueba de manipulaciones
23. Embajadores
24. Es duro, pero es verdad
25. Templo de codicia
26. Camino de la guerra
27. Acusados con nombres y apellidos
28. El Fénix
29. Nombres fuera

Epílogo

Agradecimientos

Nota sobre las fuentes

Sobre el autor

Notas

PRÓLOGO

LA CAUSA PRIMARIA

La sede central en Nueva York del bufete jurídico internacional Debevoise & Plimpton ocupa diez plantas de una negra y elegante torre de oficinas situada entre un bosque de rascacielos en el Midtown de Manhattan. Fundado en 1931 por un par de abogados de noble casta, que habían huido de una muy respetada firma de Wall Street, Debevoise se ganó ella misma esa condición de respetable al expandirse a lo largo de las décadas y convertirse en un coloso de ámbito mundial, con ochocientos abogados, una nómina de clientes de primera fila y cerca de mil millones de dólares en ingresos anuales. Sus oficinas del centro de Manhattan no evocan en modo alguno los orígenes en madera de roble y cuero de la firma. Están decoradas con los tonos corrientes de cualquier sede corporativa actual, con pasillos enmoquetados, salas de juntas con acuarios y escritorios elevados. En el siglo XX, el poder se anunciaba a sí mismo. En el XXI, la manera más segura de detectar el poder real es a partir de su sutileza y moderación.

Una mañana luminosa y fría de la primavera de 2019, con el reflejo de las nubes deslizándose por el cristal negro de la fachada, Mary Jo White entró en el edificio, su-

bió en un ascensor hasta las oficinas de Debevoise y ocupó un asiento en una sala de juntas que bullía de energía contenida. A sus setenta y un años, White personificaba con su propio físico ese principio de la sutileza del poder moderno. Era de baja estatura –apenas medía metro y medio, tenía el cabello negro muy corto y arrugas en torno a los ojos– y hablaba de manera directa y llana. Pero era también una litigadora temible. White bromeaba a veces diciendo que su especialidad era el negocio de los «grandes marrones»: no salía barata, pero si alguien se metía en un problema serio y tenía la suerte de no andar escaso de dinero, no había mejor abogada que ella a la que acudir.

Al principio de su carrera profesional, White había sido fiscal federal del distrito sur de Nueva York durante casi una década. Desde ese puesto, había encausado a los perpetradores del atentado con explosivos contra el World Trade Center de 1993. Años después, Barack Obama la nombró presidenta de la Comisión de Bolsas y Valores. Pero entre esos periodos de servicio en cargos públicos, siempre regresaba a Debevoise. Había entrado en la firma como socia júnior y luego fue la segunda mujer en convertirse en socia principal. Representaba a los grandes: Verizon, JP Morgan, General Electric, la NFL...

La sala de juntas estaba repleta de abogados, no solo de Debevoise, sino también de otros bufetes: más de veinte, en total, con sus blocs de notas, sus portátiles y sus enormes carpetas de tres anillas empapeladas de pósits. Sobre la mesa, había un altavoz manos libres y una veintena de letrados más se habían conectado desde otras partes del país. Ese pequeño ejército de juristas se había reunido allí con motivo de la declaración bajo juramento (o

«deposición») de una milmillonaria poco sociable, cliente de Mary Jo desde hacía mucho, que estaba ahora en el ojo de un huracán de demandas judiciales que la acusaban de haber acumulado esos miles de millones de dólares a costa de la muerte de centenares de miles de personas.

White dijo una vez que, cuando era fiscal, su trabajo era muy simple: «Haces lo correcto. Persigues a los malos. Aportas a diario algo bueno a la sociedad». Ahora su situación era más compleja. Los abogados corporativos de primera categoría como White son profesionales cualificados que gozan de cierta respetabilidad social, pero que, en el fondo, saben que el suyo es un negocio en que el cliente manda. No deja de ser una dinámica común a muchos fiscales con hipotecas y matrículas universitarias que pagar: dedican la primera mitad de su vida profesional a perseguir a los malos y luego se pasan la segunda mitad representándolos.

El abogado que iba a formular las preguntas aquella mañana era un hombre de sesenta y muchos años llamado Paul Hanly. Tenía un aspecto distinto al de los demás abogados. Hanly era un letrado especializado en representar a litigantes en casos de demandas judiciales colectivas. A él le iban más los trajes a medida de colores atrevidos y las camisas entalladas de cuello rígido y color contrastado. Llevaba el cabello gris plateado engominado y peinado hacia atrás, y también gafas con montura de carey que resaltaban sus penetrantes ojos. Si White era una maestra del poder discreto, Hanly era todo lo contrario: parecía un abogado sacado de un cómic de *Dick Tracy*. Pero su vena competitiva no tenía nada que envidiar a la de White y sentía además un desprecio visceral por aque-

lla pátina de obligado decoro con que gente como ella trataba de revestir ese tipo de encuentros. No nos engañemos, pensaba Hanly. A sus ojos, los clientes de White no eran más que unos «capullos arrogantes».

La millonaria a la que se tomaba declaración aquella mañana era una mujer de setenta y pocos años, doctora en medicina, aunque nunca había ejercido como tal. De pelo rubio y rostro ancho, tenía la frente alta y los ojos bastante separados. Su actitud era hosca. Sus abogados habían tratado por todos los medios de evitar aquella deposición y ella no quería estar allí. Traslucía la distraída impaciencia –pensó uno de los abogados asistentes– de alguien que nunca tiene que hacer cola para subirse a un avión.

–¿Es usted Kathe Sackler? –preguntó Hanly.

–Sí –respondió ella.

Kathe era un miembro de la familia Sackler, una famosa dinastía filantrópica neoyorquina. Unos años antes, la revista *Forbes* había incluido a los Sackler en la lista de las veinte familias más ricas de Estados Unidos, con una fortuna estimada en unos catorce mil millones de dólares, «superando a familias legendarias como los Busch, los Mellon y los Rockefeller». El apellido Sackler adornaba los nombres de museos de arte, universidades e instalaciones médicas de todo el mundo. Desde la sala de juntas, Kathe solo tenía que caminar veinte calles hacia el sur para llegar al Instituto Sackler de Ciencias Biomédicas de Posgrado, de la Facultad de Medicina de la Universidad de Nueva York, o diez calles hacia el norte para ir al Centro Sackler de Investigación en Biomedicina y Nutrición, de la Universidad Rockefeller, y aún un poco más al norte se habría encontrado con el Centro Sackler de Formación en Arte, del

Museo Guggenheim, y siguiendo la Quinta Avenida, el Ala Sackler del Museo Metropolitano de Arte.

Durante las seis décadas anteriores, la familia de Kathe Sackler había dejado su huella en la ciudad de Nueva York como antaño hicieran los Vanderbilt o los Carnegie. Sin embargo, los Sackler eran más ricos ahora que cualquiera de esas familias que se remontaban a los tiempos de la Gilded Age, la «edad dorada» de los magnates del capitalismo estadounidense de finales del siglo XIX. Y sus donativos no se limitaban a Nueva York, sino que llegaban mucho más allá: al Museo Sackler de la Universidad de Harvard y la Escuela Sackler de Ciencias Biomédicas de Posgrado en la de Tufts; a la Biblioteca Sackler de Oxford y el Ala Sackler del Louvre, a la Facultad Sackler de Medicina de Tel Aviv, y al Museo Sackler de Arte y Arqueología de Pekín. «Cuando yo era pequeña –le dijo Kathe a Hanly–, mis padres ya tenían fundaciones», que contribuían, según ella, a diversas «causas sociales».

Los Sackler habían donado cientos de millones de dólares y, durante décadas, su apellido se ha asociado en el imaginario popular a la filantropía. El director de un museo llegó a equiparar a esta familia con los Médici, el clan aristocrático de la Florencia del siglo XV cuyo patrocinio de las artes contribuyó al surgimiento del Renacimiento. Pero si los Médici hicieron su fortuna con la banca, los orígenes concretos de la riqueza de los Sackler eran, ya desde hacía tiempo, más misteriosos. Diversos miembros de la familia otorgaban su apellido a instituciones de arte y enseñanza casi como llevados por una especie de obsesión. Aparecía grabado en mármol, estampado en placas conmemorativas o incluso serigrafiado en vitrales. Había cátedras Sackler, y becas Sackler, y conferencias Sackler, y pre-

mios Sackler. Aun así, al transeúnte ocasional podía costarle mucho relacionar el nombre de aquella familia con el tipo de negocio que había generado tanta riqueza. Los conocidos de la familia que coincidían con miembros de esta en eventos sociales (como cenas de gala, o actos de recaudación de fondos en los Hamptons) o en un yate en el Caribe o esquiando en los Alpes suizos se preguntaban en voz más o menos baja cómo hacían aquel dinero. Y no dejaba de ser raro, porque el grueso de la fortuna de los Sackler se había amasado en décadas recientes y no en los lejanos tiempos de los «barones ladrones».

–Se graduó usted por la Universidad de Nueva York en 1980 –dijo Hanly–. ¿Correcto?

–Correcto –respondió Kathe Sackler.

–¿Y por la Facultad de Medicina de la propia NYU en 1984?

–Sí.

–¿Y no es verdad –inquirió también Hanly– que tras dos años de residencia en cirugía fue a trabajar a la Purdue Frederick Company?

Purdue Frederick era un fabricante de medicamentos que posteriormente pasó a llamarse Purdue Pharma. Con sede en Connecticut, esa fue la fuente de la inmensa mayoría de la fortuna de los Sackler. Mientras que los miembros de la familia solían hacer especial hincapié (a través de intrincados contratos de «derechos de denominación») en que toda galería de arte o centro de investigación que fuera beneficiario de su generosidad debía hacer figurar de manera destacada el apellido familiar, la empresa de la familia no llevaba el nombre de los Sackler. De hecho, se podía rastrear a fondo la página web de Purdue Pharma sin hallar mención alguna a ellos. Pero el caso era que Pur-

due era una compañía privada propiedad al cien por cien de Kathe Sackler y otros de sus familiares. En 1996, Purdue había lanzado al mercado un fármaco pionero, un potente analgésico opioide llamado OxyContin, que se anunció como un tratamiento revolucionario del dolor crónico. Aquel medicamento se convirtió en uno de los mayores éxitos comerciales de la historia farmacéutica y generó una recaudación total de unos treinta y cinco mil millones de dólares.

Sin embargo, también provocó una avalancha de casos de adicción y consumo abusivo. En el momento en que Kathe Sackler estaba prestando aquella declaración, Estados Unidos era víctima de una epidemia de opioides que había atrapado a estadounidenses de todos los rincones del país, adictos a esos potentes fármacos. Muchas personas que empezaron consumiendo oxicodona (principio activo del OxyContin) se pasaron luego a drogas ilegales como la heroína o el fentanilo. Las cifras eran abrumadoras. Según los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC, por sus siglas en inglés), en el cuarto de siglo posterior al lanzamiento de la oxicodona, unos cuatrocientos cincuenta mil estadounidenses habían fallecido de sobredosis relacionadas con opioides. De hecho, estas son la principal causa de muertes accidentales en el país y se cobran más vidas que los accidentes de tráfico, e incluso que el más protópicamente estadounidense de los factores contabilizados: las heridas por armas de fuego. En realidad, eran más los estadounidenses que habían muerto por sobredosis de opioides que los fallecidos en todas las guerras en que había intervenido el país desde la Segunda Guerra Mundial.

Mary Jo White comentaba a veces que uno de los aspectos que le encantaban del derecho era que obliga a «destilar la esencia de las cosas». La epidemia de opioides constituía una crisis de salud pública de enorme complejidad. Pero con aquellas preguntas a Kathe Sackler, Paul Hanly estaba tratando de destilar las causas primarias de esa colosal tragedia humana. Antes del lanzamiento del OxyContin, Estados Unidos no sufría una crisis de opioides. Sí la sufrió a partir de entonces. Los Sackler y su empresa eran ahora los demandados en más de dos mil quinientas causas civiles interpuestas por ayuntamientos, estados, condados, tribus nativas americanas, hospitales, consejos escolares y multitud de otros demandantes. Habían sido azotados por un ingente proceso judicial por la vía civil por el que una serie de representantes legales de demandantes tanto públicos como privados trataban de responsabilizar a las compañías farmacéuticas del papel que habían desempeñado al comercializar aquellos potentes fármacos y ocultar a la gente sus propiedades adictivas. Ya había sucedido antes algo parecido, cuando se obligó a las tabacaleras a rendir cuentas por haber decidido minimizar a sabiendas la importancia de los riesgos de los cigarrillos para la salud. En esa ocasión, se obligó a diversos ejecutivos de aquellas empresas a comparecer en el Congreso y en 1998 el sector en su conjunto terminó accediendo a firmar un acuerdo de indemnización histórico por un total de doscientos seis mil millones de dólares.

El trabajo de White consistía en impedir que los Sackler y Purdue tuvieran que enfrentarse a semejante ajuste de cuentas. El fiscal general del estado de Nueva York, que trataba de llevar a juicio a Purdue y había designado a

Kathe y a otros siete miembros de la familia Sackler como demandados, argumentó en su alegato inicial que el OxyContin era «la causa primaria de la epidemia de opioides». Fue el precursor, el analgésico que, con consecuencias devastadoras, cambió la forma en que los médicos estadounidenses recetaban medicación contra el dolor. El fiscal general de Massachusetts, que también demandaba a los Sackler, sostuvo que «una sola familia tomó las decisiones que causaron gran parte de la epidemia de opioides».

White no lo veía así. Ella sostenía que quienes interponían demandas contra los Sackler estaban distorsionando los hechos para usar a sus clientes como cabezas de turco. ¿Qué delito habían cometido? Solo se habían limitado a vender un fármaco que era perfectamente legal: un producto aprobado en su momento por la Administración de Alimentos y Medicamentos federal (FDA). Todo aquel circo era «una búsqueda judicial de un chivo expiatorio», según White, que insistía en que la epidemia de opioides no había sido «una crisis originada por mis clientes ni por Purdue».

Sin embargo, en la deposición de aquel día, no dijo nada. Tras presentarse («Mary Jo White, Debevoise & Plimpton, en representación de la doctora Sackler»), se limitó a permanecer sentada y escuchar, y dejar que fueran otros colegas de profesión los que intervinieran interrumpiendo a Hanly con objeciones y protestas. Su cometido en aquella ocasión no era hacer ruido, sino mostrarse ante los presentes –como quien enseña un arma enfundada, silenciosa pero visible– al lado de Kathe. Y White y su equipo habían preparado bien a su clienta. Por mucho que la abogada hubiera dicho aquello de que el derecho destila «la esencia» de las cosas, cuando tu cliente se encuentra