

La respuesta analgésica es proporcional al precio del tratamiento.

Rebecca L. Waber, BS, Baba Shiv, PhD, Ziv Carmon PhD et al. Commercial Features of Placebo and Therapeutic Efficacy. *Jama*, March 5, 2008; 299:9

Pregunta de investigación:

¿Son más efectivos los tratamientos analgésicos más caros?

Método:

Diseño: Ensayo Clínico Aleatorizado

Aleatorización: Sí pero no la describe

Enmascaramiento: Doble ciego

Seguimiento: No lo cita

Ámbito: Boston

Pacientes: 82 pacientes voluntarios sanos reclutados on line y pagados (30\$)

Criterios de inclusión y de exclusión: No se citan

Intervenciones: Toman igual número de pastillas placebo los dos grupos de intervención, y se les comunican los precios por pastilla a los dos grupos (2.5\$ por pastilla un grupo y otro 2.4\$), diciéndoles a los de 2.4 que se les hace un descuento.

Variables resultado principal: Tolerancia al dolor, medida según escala analógica visual computerizada (va de no dolor al peor dolor imaginable, correspondiente a puntuación 0-100)

Diseño del análisis: Se reclutan 82 pacientes y se les informa. Se les distribuye en dos grupos iguales /41 sujetos en cada uno). Se les realizan descargas eléctricas en el tobillo para calibrar su tolerancia inicial al dolor. Se les van incrementando en 2,5V hasta que no soportan el dolor. Se mide dos veces (antes y después de la administración de la pastilla).

RESULTADOS		
Disminución del dolor EVA (0-100)	Precio del Medicamento	
	Mayor (41)	Menor (41)
Todas las descargas	35	25
P	P<.001	NS
Descargas de alta intensidad	33	23
P	NS	NS

Resultados:

Los pacientes que toman pastillas de 2.5\$ manifiestan mayor reducción en el dolor.

Conclusión de los autores:

Las expectativas de los pacientes están relacionadas con características económicas, reflejándose en la eficacia terapéutica y esto explica que las terapias más caras sean más populares.

Manifiestan la necesidad de hacer estudios más extensos donde se compruebe que los pacientes más informados obtienen mejores resultados en sus tratamientos y están más satisfechos.

Fuente de financiación: No posee

Comentario:

El efecto placebo se define como el cambio terapéutico en el estado del paciente, relacionado con el conocimiento personal que posee de encontrarse en una determinada situación clínica. Consiste en suministrar al paciente una sustancia farmacológicamente inactiva en el acto terapéutico.

Con este estudio se pretende demostrar que una sustancia inactiva produce cambios en la percepción del dolor, sólo por el hecho de estar tomando algo. Este cambio es proporcional al precio del tratamiento; así se comprueba que lo más costoso es más efectivo.

El estudio se cita como ensayo clínico pero no cumple varias características relevantes de los mismos: no describe los criterios de inclusión y exclusión de pacientes, tampoco la duración del ensayo, el tipo de pacientes, si ha habido abandonos; además la escala analógica visual empleada no está validada.

La conclusión a la que llegan los autores es bastante obvia, los pacientes valoran más y mejor los tratamientos caros; de ahí la necesidad de explicar adecuadamente a los pacientes el tipo de tratamiento que van a recibir, indicándoles que es lo más apropiado para su patología. Cuanto más se les informa de las bondades de los tratamientos mejores resultados se obtienen.

Las expectativas de los pacientes se basan en criterios económicos. Así puede explicarse que los genéricos no hayan gozado de una amplia popularidad.

MENSAJE PARA LA PRÁCTICA CLÍNICA: Hay que explicar muy bien a los pacientes los beneficios de la terapia que van a recibir para que obtengan mejores resultados

Bibliografía:

Med Clin 1997; 109:797-801

Health Care Analysis 2005; 13 (3):177-188

Cumple 7 de los 22 criterios CONSORT.

Términos Mesh: placebo effect, treatment efficacy.

Autores: Leire Braceras Izaguirre (Dirección de Farmacia, Gobierno Vasco); Isabel Elizondo López de Landache (Subdirección de atención especializada. Servicios Centrales. Osakidetza.

Revisor: Ingrid Ferrer López. Técnico del medicamento. Distrito Sevilla.