

Does the regulation of pharmaceutical drug prices discourage innovation? Hopkins G

RESUMEN

Contexto y objetivo

Los precios de los medicamentos norteamericanos doblan los precios del resto de países más desarrollados del mundo. Las empresas farmacéuticas los justifican en el alto riesgo en el que incurren al invertir en la I+D de productos innovadores. EE UU es el único país que no cuenta con ningún tipo de regulación pública de precios. El principal objetivo del estudio consiste en averiguar si dicha regulación influye sobre el grado de innovación realizado.

Método

Modelo de regresión simple en el que la variable endógena es el número de patentes concedidas en 4 países: EE UU, Japón y dos países europeos. Las variables exógenas engloban la población nacional, una medida relativa del número de nuevas patentes, el gasto empresarial en I+D, el gasto en I+D financiado públicamente, la I+D desarrollada en instituciones de educación superior y la existencia de regulación gubernamental. Los datos provienen de la OCDE y de NERAC, que tiene acceso a las Oficinas de Patentes de Estados Unidos, Europa y Japón.

Resultado

Como se predecía, cuanto mayor es la I+D realizada por instituciones de educación superior, más patentes se concederán en media. Sin embargo, y contra lo predicho por el autor, la regulación gubernamental tiene un efecto negativo sobre la innovación. Los coeficientes de la población y el gasto empresarial presentan un signo incorrecto, probablemente debido al escaso tamaño de la muestra y al escasa explicatividad de algunas de las variables.

Conclusiones

La regulación de precios desalienta la innovación. Sin embargo, la financiación pública de proyectos e instituciones formativas parece compensar este efecto. A nivel mundial, las empresas que actualmente innovan en países regulados acceden porque saben que recuperarán sus costes de I+D en el mercado estadounidense. La demanda de nuevos fármacos sería preferible que no estuviera regulada en absoluto, permitiendo a las empresas innovar y fijar sus precios libremente. Así, los consumidores que se lo puedan permitir, comprarán. Si la empresa no hace suficiente negocio, bajará los precios. La desregulación y libre circulación de medicamentos a nivel mundial harían converger los precios hacia los americanos.

COMENTARIO

Son múltiples los estudios¹ que demuestran el efecto negativo que provoca la regulación de precios sobre la innovación empresarial a largo plazo. La innovación permite a las empresas incrementar su productividad y crecimiento, a la vez que favorece el empleo, actuando así favorablemente sobre el bienestar social y económico. Por ello, para reducir precios y aumentar la eficiencia, en la mayoría de sectores se fomenta la libre competencia y la transparencia del mercado. Sin embargo, el sector de los productos farmacéuticos cuenta con características especiales que dificultan alcanzar un trade-off entre eficiencia y equidad satisfactorio para todos.

El objetivo de los medicamentos es mejorar la salud de la población, uno de los bienes sociales y económicos más valorados, por lo que su acceso debería ser sencillo. Por otro lado, para desarrollar un fármaco innovador que aumente el valor terapéutico y/o reduzca los efectos adversos de otro ya existente, las empresas farmacéuticas deben realizar grandes inversiones en I+D, asociadas a riesgos elevados por la incertidumbre y escasa probabilidad de éxito del nuevo medicamento. Por este motivo se les concede a las empresas privilegios de monopolio a través de patentes. El sector público también favorece la innovación farmacéutica otorgando cuantiosas ayudas públicas a la I+D desarrollada en universidades y otros centros de investigación, cubriendo así la mayor parte del riesgo inicial. Esto beneficia a las empresas, ya que a menudo son las que implementan en el mercado las invenciones realizadas en este tipo de centros.

La regulación de precios puede tomar muy diversas formas, difiriendo de país a país. La gran mayoría de países desarrollados lleva a cabo algún tipo de regulación, a excepción de Estados Unidos, que únicamente cuenta con negociaciones de precios entre manufactureros y el Programa sanitario Medicaid.

Lo que determina en mayor grado la ausencia o no de regulación de precios de productos farmacéuticos es el tipo de sistema sanitario existente. Un sistema sanitario privado como el norteamericano aboga por la libre fijación de precios para tener acceso al mayor número de medicamentos innovadores posible, en perjuicio de los consumidores con menor capacidad económica. En el viejo continente, la universalización de la sanidad pública acarrea a los estados la necesidad de contener costes y presupuestar. El enorme poder de negociación del sistema único permite alcanzar precios más reducidos. Como contraprestación, el sector público invierte en I+D un porcentaje del total superior al norteamericano.

La renta per cápita de Estados Unidos es mucho mayor que la de la Unión Europea. Las empresas prefieren por tanto discriminar precios en todo el mundo que restringirse a precios elevados únicamente en EE UU. Sin embargo, el actual sistema podría hacer peligrar la innovación a largo plazo. De hecho,

¹ Por ejemplo, Agrawal M (1999) Global Competitiveness in the Pharmaceutical Industry, o Edwards R (2002) Examining the Relationship between Market-Based and Bio-Pharmaceutical Innovation.

es evidente el auge de los productos farmacéuticos me-too y la caída en el porcentaje de productos nuevos realmente innovadores.

La propuesta de Hopkins de desregulación general de precios y libre circulación provocaría una convergencia de precios de los medicamentos hacia los de EE UU, ya que de lo contrario las empresas se verían perjudicadas por el comercio paralelo. De este modo, los precios en Europa se doblarían o incluso triplicarían, recayendo sobre los retribuyentes. Los únicos beneficiados a corto plazo serían pues las empresas farmacéuticas, cuyos ingresos se incrementarían considerablemente. A medio o largo esta política probablemente mejoraría la competitividad de las farmacéuticas europeas, y lograría frenar en parte la deslocalización y fuga de cerebros hacia EE UU.

Este proceso es difícil de llevar a cabo de un modo repentino. De momento, la Comisión Europea está a favor de introducir mayor competencia en los genéricos y los medicamentos no financiados públicamente. Otorga también mayor responsabilidad y carga económica al paciente a través de copagos, pero hay diferencias sustanciales que no permiten desregular completamente el mercado. A pesar de disponer de una base científica muy avanzada, existen dificultades para transferir el conocimiento desde las universidades al mercado (la denominada "Paradoja europea"). La falta de una cultura innovadora y empresarial adecuada, la excesiva burocracia y la preferencia por un sistema sanitario más equitativo que el norteamericano son ejemplos de ello.