

¿Somos los europeos free-riders de los americanos en el ámbito farmacéutico?

Foreign free riders and the high price of US medicines
Light DW, Lexchin J (2005)

RESUMEN

Contexto y objetivo

A finales de los 90' se genera una campaña americana que aboga por calificar a los países europeos de free-riders o aprovechados suyos, ya que aún invirtiendo menos en I+D, acaban comprando los fármacos americanos a un precio mucho menor. El artículo pretende demostrar que esto no es cierto.

Método

Comparan datos sobre niveles de precios, inversión en I+D, cuotas de mercado mundiales, tipos de I+D desarrollados y otros gastos empresariales en ambos continentes. Se basan en la teoría económica para estudiar los diferentes niveles de precios mundiales y su sostenibilidad.

Resultado

Las empresas farmacéuticas americanas invierten en términos absolutos más que las europeas, pero proporcionalmente, su inversión es similar. En los países con mejores ratios inversión-PIB que EEUU, los precios son entre un 31% y un 36% menores que en este país. En términos de ventas, ambas regiones han invertido en los últimos años en torno a un 19% de ellas en I+D, aunque difieren en el tipo de I+D desarrollado. En un mundo global resulta irrelevante qué país descubra la mayor parte de las nuevas moléculas. Dado que las farmacéuticas invierten en marketing, publicidad y administración tres veces más que en I+D, tienen un elevado margen para reducir costes. Los costes fijos no determinan los precios, sino el mercado, en este caso monopolístico por los derechos de patente. El aprovechamiento supuestamente ilícito de los europeos puede solucionarse tanto si éstos incrementan sus precios como si los americanos reducen los suyos.

Conclusiones

El mito del europeo como free-rider de los americanos no solo es falso sino que constituye una excusa para justificar unos niveles de precios de los medicamentos excesivamente elevados en EEUU, que por tanto dificultan el acceso a los pacientes en demasía.

COMENTARIO

La campaña estadounidense de calificación de los europeos como *free-riders*¹ del sector farmacéutico americano se inicia a finales de los 90', y se fortalece en las elecciones americanas de 2000. En este sentido, existen dos vertientes: los que la apoyan y los que creen firmemente que es falsa.

El gobierno americano ha expuesto claramente² su idea de que los europeos invierten demasiado poco en I+D, y que el escaso precio que pagan por los medicamentos desarrollados en EEUU es injusto. Dada la regulación existente en los sistemas sanitarios europeos, las farmacéuticas deben recuperar sus costes estableciendo en EEUU precios de monopolio. Alerta de las negativas consecuencias que puede esto tener en las inversiones futuras de la industria farmacéutica, así como de la multitud de pacientes que se verán privados de medicamentos novedosos de gran utilidad.

El gobierno de Bush propone aunar esfuerzos entre todos los países desarrollados, de modo que cada uno pague por los fármacos que consuma una cantidad de acuerdo a su importancia económica mundial, de tal manera que los europeos incrementen su actual aportación. Asimismo, propone armonizar reglas y compartir información sobre riesgos y ventajas de los medicamentos a nivel mundial. En la práctica, el gobierno americano está utilizando los llamados acuerdos de libre comercio para impedir las exportaciones de fármacos baratos hacia EEUU y extender el periodo de vigencia de las patentes para posponer la competencia de los genéricos, de tal modo que se mantengan los elevados precios americanos. Y todo esto con el fin de que se igualen los precios a nivel mundial.

La otra visión, entre la que se encuentra el presente artículo, aboga por lo contrario: los europeos no sólo no se están aprovechando de los americanos, sino que esta teoría es una excusa para justificar los elevados precios de los medicamentos en EEUU. Debe comentarse que el principal origen de la diferencia en precios es la capacidad de negociación de Europa, dadas las compras al por mayor de sus sistemas sanitarios públicos, frente a los precios no negociados americanos.

En respuesta al discurso de McClellan, dos profesores de universidades americanas³ alegan que los precios europeos, aunque menores que los americanos, son suficientes para pagar los costes de I+D de los nuevos medicamentos. Es falso que se esté perjudicando la investigación en el viejo continente, ya que ésta se ha incrementado al mismo ritmo (e incluso superior en algunos países europeos) que en EEUU. Los americanos están financiando más costes de la I+D farmacéutica, pero porque en este país hay más ventas

¹ Por free-rider se entiende aquel que, sin haber contribuido totalmente a la financiación que le correspondía, ha utilizado un bien o servicio desarrollado por otro, que ha tenido que incurrir para ello en costes.

² McClellan M B, Commissioner, Food and Drug Administration. Speech before First International Colloquium on Generic Medicine. September 2003

³ Light D, Lexchin J (2004) ¿Peligra la investigación si se rebajan los precios de los medicamentos patentados? Un resumen de la información existente

que en los otros. De todos modos, por muy elevados que sean los costes de I+D, no dejan de ser costes fijos, es decir, costes que según la teoría económica no intervienen en la fijación de precios.

Sabiendo que solo un 18% del presupuesto en I+D está orientado a la investigación básica de nuevos medicamentos (por tanto, el 82% se utiliza para producir variaciones de los ya existentes) y que en la práctica solo un 1,8% de las ventas está dirigido a la I+D de los medicamentos que añaden nuevo valor terapéutico, los precios americanos no parecen justificarse. De hecho, la industria farmacéutica presenta unas ganancias cuatro veces superiores a las 500 empresas Fortune (las que más invierten en I+D del mundo). A esto se unen unos precios de los ensayos clínicos americanos desorbitados (del 2000%).

Parece por tanto que hay margen de sobra para reducir precios sin modificar el presupuesto dedicado a la I+D (con un tratamiento fiscal muy favorable), reduciendo los excesivos gastos en marketing, los sueldos millonarios de los ejecutivos y por supuesto, los beneficios.

En conclusión, para abaratar los precios y producir medicamentos realmente innovadores, es necesario cambiar los incentivos para premiar la auténtica innovación, dejando más espacio a la competencia frente al proteccionismo americano. Aunque los precios no se igualarían totalmente, al menos de momento, dadas las características del sistema sanitario americano y sus mayores niveles de precios generales, sí se podrían recortar mucho, favoreciendo el acceso. A la industria farmacéutica le costará al principio renunciar a sus enormes beneficios, pero a largo plazo no tendrá más remedio que aceptar, tal y como ocurre en el resto de sectores económicos.