



:: [portada](#) :: [Conocimiento Libre](#) ::

10-03-2016

Por qué todas las farmacéuticas suben los precios de forma injustificada

Miguel Ayuso
elconfidencial

Un informe estadounidense asegura que todas las farmacéuticas elevan los precios de viejos medicamentos año a año, en subidas muy por encima de la inflación general. La forma de fijar el precio de los medicamentos tiene poco que ver con la de otros productos. (iStock)

El fundador y director ejecutivo de Turing Pharmaceuticals, Martin Shkreli, se convirtió en una de las personas [más odiadas del mundo](#) tras comprar los derechos del Daraprim, el único fármaco autorizado para combatir una infección que afecta a personas con sistemas inmunológicos débiles, como enfermos de cáncer y sida, y subir su precio de 13,50 dólares (12 euros) la caja a 750 dólares (672 euros). Un aumento del 5.555%.

Shkreli defendió su decisión asegurando que no era una cuestión de avaricia, sino una medida necesaria para que el negocio fuera sostenible y que, además, no era el único que estaba acometiendo grandes subidas de precios. Al menos en esto último tiene razón.

Las tácticas de subidas de precios no están limitadas a unas cuantas "manzanas podridas", sino que son bien conocidas en toda la industria.

[DRX](#), una compañía que compara precios de medicamentos para los seguros de salud, ha analizado la evolución en el coste en Estados Unidos de 3.000 fármacos de marca desde diciembre de 2014 hasta enero de 2015 y ha constatado que se dobló el precio de 60 de ellos y se cuadruplicó en 20 casos. Unos 1.100 fármacos sufrieron un incremento del 10%. Sólo 50 rebajaron su coste.

Aunque en España no rigen los mismos precios, que según un [estudio de Wharton](#) son por norma general consistentes con las diferencias de renta entre los países, nuestro país no se libra de este tipo de subidas. Aquí las farmacéuticas no tienen libertad para elevar a su antojo el precio de los medicamentos que están financiados por la Seguridad Social, y renegociar los precios con el Gobierno es muy complejo, pero lo hacen en cuanto tienen vía libre.

Sirva como ejemplo lo que ocurrió con los 400 medicamentos que el Gobierno decidió sacar de la financiación del Sistema Nacional de Salud en 2012. Al quedar excluidos de la financiación pública, los laboratorios responsables de estos productos tenían libertad para comunicar al Ministerio su intención de comercializar los mismos a un precio superior. Medicamentos populares como el Mucibron, el Mucosan, el Romilar o el Fortasec aumentaron su precio por encima del 100% en sólo un año. De los 400 fármacos sólo uno bajó de precio.



La forma en que las farmacéuticas fijan el coste de los medicamentos está siendo muy discutida en EEUU. Como aseguró el diputado demócrata Elijah Cummings, que preside un comité del Congreso estadounidense para estudiar la cuestión, "las tácticas de subidas de precios no están limitadas a unas cuantas [manzanas podridas], sino que son bien conocidas en toda la industria" y "muchas empresas farmacéuticas se están llenando los bolsillos a costa de los sectores más necesitados de la población".

De la misma opinión es Jim Yocum, vicepresidente ejecutivo de DRX, que apunta que las grandes subidas de precio "son una parte integral del modelo de negocio" de las farmacéuticas.

Subidas escandalosas

Entre las mayores subidas de precio acontecidas en EEUU, por detrás del Daraprim, se encuentran el Novacort, una crema mezcla de hidrocortisona y pramoxina cuyo precio se incrementó casi un 3.000% y el Alcortin A, una combinación de esteroides y antibióticos para tratar los eczema y las infecciones de piel: el precio subió un 1.860% durante el periodo analizado.

Entre las subidas de precio que afectarán a más pacientes se encuentra la del Crestor, un popular ([y polémico](#)) medicamento para tratar el colesterol cuyo precio se ha elevado un 15% para compensar la llegada de su versión genérica en mayo -algo que no ha ocurrido en España-. O la del Viagra que cuesta un 13% más que el año pasado, pese a que ya cuenta con competidores genéricos.

La compañía que ha efectuado, de largo, las mayores subidas ha sido Valeant, conocida por comprar los derechos para comercializar viejos fármacos

Según explica Yocum, en EEUU todas las compañías farmacéuticas suelen cambiar sus precios de venta a finales o principios de año, pero en los dos últimos meses la subida ha sido mayor que en pasadas temporadas. Pfizer, por ejemplo, ha incrementado el precio de 24 fármacos en un 12%. Un portavoz de la compañía ha explicado a [Bloomberg] que los precios de catálogo no reflejan los descuentos ofrecidos a los gobiernos y aseguradoras, pero como explica Yocum, estos son por lo general el punto de partida en las negociaciones. "Aunque no consiguen obtener el incremento total del precio, consiguen una parte", asegura.

La compañía que ha efectuado, de largo, las mayores subidas ha sido Valeant Pharmaceuticals International, conocida por centrarse en comprar los derechos para comercializar viejos fármacos genéricos y elevar sus precios. El precio de trece de sus medicamentos se ha doblado desde diciembre de 2014. Especialmente escandaloso es el caso del Isuprel, un fármaco que se usa para tratar las arritmias, cuyo precio subió en un 525% en cuanto la compañía se hizo con los derechos para comercializarlo y se ha elevado un 720% en todo el periodo analizado.

Las farmacéuticas siempre defienden estas subidas de precio (muy por encima de la inflación general) por los altos costes de investigación y producción que conlleva el desarrollo de nuevos



medicamentos, pero es un argumento difícil de sostener, más aún cuando muchos de estos fármacos llevan décadas en el mercado. AstraZeneca vendió el derecho a comercializar en EEUU dos viejos medicamentos para controlar la presión arterial, Zestril y Tenormin, a Alvogen en enero de 2015. Tras esto, tal como constata el informe de DRX, sus nuevos propietarios incrementaron el precio en un 800 y un 600 por ciento, respectivamente.

El doctor Joan Ramon Laporte asegura que "El precio de los medicamentos es puramente arbitrario". Una vieja historia

El incremento exagerado del precio de algunos medicamentos es un asunto de largo recorrido, que ha provocado grandes tensiones entre empresas, gobiernos y ciudadanos. En España todos recordamos la polémica en torno al Sofosbuvir, el medicamento para tratar la hepatitis C cuyo coste ascendía a 84.000 dólares por 12 semanas de tratamiento, un precio inasumible para el Gobierno español, que tardó meses en negociar una rebaja con la farmacéutica Gilead, propietaria de la patente.

¿Cómo se justifican precios tan elevados? Como reconoció Raymond Gilmartin, exdirector ejecutivo de Merck, a Marcia Angell, exredactora jefa del *New England Journal of Medicine*, "el precio de los medicamentos no está determinado por los costes de investigación. Lo que lo determina, en su lugar, es el valor que tienen en cuanto a su capacidad de evitar y tratar una concreta enfermedad o dolencia". En definitiva, si tu fármaco es el único que puede ayudar a un grupo de pacientes puedes elevar el precio hasta (casi) donde quieras.

El precio de un nuevo fármaco no tiene nada que ver con sus costes de desarrollo, depende por completo de cuánto estemos dispuestos a pagar

[Como explicó](#) a El Confidencial Peter C. Gøtzsche, el médico danés autor de *Medicamentos que matan y crimen organizado* (Los libros del lince), "gran parte de la investigación que permite el desarrollo de nuevos fármacos ha sido financiada por el dinero de los ciudadanos, que pagan las nóminas de los investigadores públicos. Si un medicamento es considerado un gran avance, la norma es que la compañía farmacéutica que se hace cargo del desarrollo de ésta cobre un precio obscuro, abusando de ese modo el monopolio que la sociedad le ha otorgado. El precio de un nuevo fármaco no tiene nada que ver con sus costes de desarrollo, pero depende por completo de cuánto estemos dispuestos a pagar por él".

En 2010, un grupo de investigadores italianos analizó el mercado de lo que se conoce como "medicamentos huérfanos", aquellos fármacos que se destinan a tratar enfermedades graves que afectan a muy poca gente y, por tanto, su comercialización resulta poco probable sin medidas de estímulo. Pero el precio es por sí sólo un incentivo suficiente. Según [la investigación](#), publicada en el *British Medical Journal*, el coste anual de estas medicinas está inversamente relacionado con la prevalencia de la enfermedad.

En definitiva, nada justifica el precio de los fármacos más allá de la ley de la oferta y la demanda. ¿Y los costes de desarrollo? Según un informe del Congreso de EEUU redactado en 2000, "quince de los veintinueve medicamentos más importantes aparecidos entre 1965 y 1992 se desarrollaron gracias



al conocimiento y a las técnicas de la investigación financiada públicamente".

Fuente:

http://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2016-02-22/shkreli-no-es-el-unico-todas-las-farmaceuticas-suben-los-precios-de-forma-injustificada_1149344/