

## Capítulo 2

# **EL ARTE DE EQUILIBRAR: PRECIOS JUSTOS, ACCESO Y RENTABILIDAD EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA**



ePricing

## INTRODUCCIÓN

## 01

# El arte de equilibrar: Precios justos, acceso y rentabilidad en la industria farmacéutica

**S**i en el Capítulo 1 hablamos del precio como una carta clave en la partida, ahora pasamos a una fase más compleja del juego: ¿cómo asegurarse de que todos en la mesa puedan seguir jugando sin que la banca se quede sin fichas?

Fijar precios en la industria farmacéutica no es solo una cuestión de costos o competencia. Es un equilibrio entre rentabilidad, acceso y regulaciones que cambian según el país, el sistema de salud y el poder adquisitivo de los pacientes.

En este capítulo, exploraremos cómo los laboratorios diseñan estrategias para ajustar sus precios a distintas realidades, desde países con economías sólidas hasta mercados emergentes. También veremos cómo los acuerdos y la aplicación de precios diferenciados pueden hacer que los medicamentos lleguen a más personas sin comprometer la sostenibilidad del negocio.

Para aterrizarlo, revisaremos casos concretos como el impacto de la inflación en los precios de los medicamentos en Argentina, el modelo de licencias de Gilead para tratamientos contra el VIH en países de bajos ingresos y la guerra de precios de la metformina en España.



## 2.1. LA INFLUENCIA DEL ENTORNO ECONÓMICO EN LOS PRECIOS FARMACÉUTICOS

En póker, no solo importa la mano que te toca, sino también leer bien la mesa. En la industria farmacéutica, fijar precios no es solo una decisión interna; está influenciada por un mercado en constante cambio, donde factores económicos, inflación, regulaciones y costos de investigación juegan un papel clave.

### FACTORES ECONÓMICOS QUE ALTERAN LA JUGADA

El precio de un medicamento no es un número cualquiera. Detrás hay años de I+D, producción, distribución y, claro, regulaciones que lo ponen a prueba. Pero la economía global y local pueden cambiarlo rápidamente:

#### INFLACIÓN Y VOLATILIDAD MONETARIA:

La inflación afecta desde la compra de materias primas hasta la logística. En mercados con alta inflación, ajustar precios sin afectar el acceso ni la rentabilidad es un reto. En algunos casos, los laboratorios han congelado precios por tiempo limitado o ajustado tarifas de manera escalonada según la situación económica.

#### COSTOS CRECIENTES DE I+D:

Desarrollar un nuevo fármaco es cada vez más caro. Según un estudio de Deloitte [2023]<sup>1</sup>, el costo promedio ha aumentado un 15%, llegando a 2.300 millones de dólares. ¿Por qué?

- Inflación y baja tasa de éxito: La inflación encarece los insumos y la logística, afectando los costos de producción. Por otro lado, la baja tasa de éxito en ensayos clínicos hace que el costo de cada medicamento aprobado sea más alto, reduciendo la rentabilidad.
- Ensayos clínicos más complejos: Los reguladores exigen más datos, lo que alarga los tiempos y encarece el proceso.
- Menor rentabilidad: El retorno de inversión en I+D cayó 82%, situándose en un mínimo histórico de 1.2%.

#### IMPACTO DE LA REGULACIÓN:

En muchos países, los gobiernos fijan precios o negocian descuentos, lo que limita la flexibilidad de los laboratorios. Esto hace que un mismo medicamento pueda costar mucho más en un país que en otro, afectando la estrategia global de precios.



<sup>1</sup> Artículo The Unbearable Cost of Drug Development: Deloitte Report Shows 15% Jump in R&D to \$2.3 Billion

## POLEMICA INSTALADA: EMPRESAS GASTAN UN 57% MÁS (2,2BILLONES DE DÓLARES) EN GASTOS DE VENTAS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS, EN COMPARACIÓN CON 1,4 BILLONES DE DÓLARES EN I+D



<sup>2</sup> Artículo The Unbearable Cost of Drug Development: Deloitte Report Shows 15% Jump in R&D to \$2.3 Billion



## ARGENTINA: PRECIOS VS REALIDAD

Argentina es un gran ejemplo de cómo los precios de los medicamentos pueden verse afectados por múltiples factores al mismo tiempo.

Un informe del Observatorio de Costos de la Salud<sup>3</sup> de la Unión Argentina de Salud [UAS] reveló que los precios de los medicamentos en la nación trasandina se han disparado en los últimos años, incluso por encima de la inflación. ¿Por qué pasa esto?

### PRECIOS EN ARGENTINA: SUBEN MÁS QUE LA INFLACIÓN [Y ESO YA ES DECIR MUCHO]

Desde 2017 hasta septiembre de 2024, los medicamentos aumentaron un 9.904,1%. Para ponerlo en perspectiva: la inflación en ese mismo período fue del 7.076%. Es decir, se encarecieron incluso más que el costo de vida en general.

¿Por qué pasa esto? Hay varios factores que explican estos aumentos:

#### MERCADO POCO COMPETITIVO:

Aunque Argentina tiene una industria farmacéutica fuerte, con 190 laboratorios [160 nacionales], la capacidad productiva no ha significado un descenso en los precios.

#### ESTRATEGIAS COMERCIALES:

Los laboratorios fijan sus precios y márgenes de ganancia sin demasiadas regulaciones, lo que afecta directamente el valor final de los medicamentos.

#### INFLACIÓN Y DEVALUACIÓN:

Como muchos insumos se importan, la pérdida de valor del peso hace que producir medicamentos sea cada vez más caro.

#### IMPUESTOS Y COSTOS EXTRA:

La carga impositiva sobre la industria también se traslada al consumidor final.

<sup>3</sup> Artículo “Un informe reveló que los medicamentos cuestan 5 veces más en Argentina que en España”



## ¿Y quién paga?

El problema golpea tanto al sistema público como al privado. En algunos casos, el Estado logra negociar mejores precios en compras masivas, pero eso termina trasladando costos más altos a las prepagas y obras sociales. Y, al final, los que pagan el precio son los pacientes.

El informe sugiere que hay que tomar medidas para mejorar la transparencia en los precios y fomentar más competencia en el sector. También se necesitan políticas públicas que frenen los aumentos descontrolados y garanticen el acceso a los medicamentos. Porque, seamos honestos, nadie debería elegir entre comprar un medicamento o pagar las cuentas del mes.

**Prepagas:**  
**Empresas de medicina**  
**privada que ofrecen planes**  
**de salud. A cambio de una**  
**cuota mensual, los afiliados**  
**acceden a una red de**  
**prestadores médicos,**  
**clínicas y hospitales con co-**  
**berturas que varían según el**  
**plan contratado**



## 2.2. PRECIOS INTELIGENTES: CÓMO LOS LABORATORIOS ADAPTAN SU ESTRATEGIA EN UN MUNDO DESIGUAL

No puedes apostar lo mismo en cada ronda. Depende de quién tienes enfrente, del tamaño del pozo y de cuánto estás dispuesto a arriesgar. En la industria farmacéutica, fijar precios funciona de forma similar: no se puede cobrar lo mismo en todos los mercados, porque no todas las economías tienen la misma capacidad de pago. Pero, ¿cómo encontrar el equilibrio entre rentabilidad y acceso?



### MÁS ALLÁ DE LA GEOGRAFÍA: PRECIOS QUE SE ADAPTAN A LA REALIDAD DE CADA MERCADO

No se trata solo de ajustar precios por país, sino de entender cómo hacer que un medicamento llegue a quienes lo necesitan sin comprometer la sostenibilidad de la industria.

Los laboratorios emplean estrategias de precios diferenciados basadas en factores como:

- Poder adquisitivo del paciente: Un medicamento no puede costar lo mismo en Suiza que en Bolivia. Los laboratorios ajustan los precios según el nivel de ingresos del país, la cobertura de seguros y el financiamiento estatal disponible.
- Segmentos dentro de un mismo mercado: En algunos países, los pacientes sin seguro o con enfermedades crónicas pueden acceder a precios más bajos a través de programas especiales.
- Regulación local: Mientras en algunos mercados los gobiernos establecen precios de referencia, en otros las compañías tienen más flexibilidad para negociar tarifas.



## GILEAD Y EL ACCESO A TRATAMIENTOS CONTRA EL VIH

Gilead Sciences<sup>4</sup> es un ejemplo de cómo adaptar los precios sin perder rentabilidad. En 2024, la compañía firmó acuerdos de licencia con seis fabricantes de genéricos para producir y vender su medicamento preventivo contra el VIH, lenacapavir, en 120 países de ingresos bajos y medianos.

Este medicamento cuesta \$42,250 al año en EE.UU., pero gracias a estos acuerdos, en los países beneficiados su precio será significativamente menor, facilitando el acceso a poblaciones vulnerables. ¿La clave? En lugar de vender menos a precios altos, Gilead apuesta por vender más a precios accesibles, asegurando ingresos sin limitar la cobertura.

## EL DILEMA ESTRATÉGICO: ¿HASTA DÓNDE BAJAR EL PRECIO SIN COMPROMETER EL FUTURO?

Los laboratorios no pueden simplemente reducir precios sin pensar en el largo plazo. Un ejemplo es lo que ocurrió con la metformina en España<sup>5</sup>, el medicamento más utilizado contra la diabetes tipo 2. En enero de 2025, la competencia entre genéricos hizo que su precio se redujera a la mitad. A primera vista,

esto parece una gran victoria para el acceso... pero el resultado fue que varios laboratorios abandonaron el mercado porque dejó de ser rentable producirlo. Esto generó un riesgo de desabastecimiento, afectando a miles de pacientes.

El problema no quedó ahí. Con menos empresas compitiendo, se teme que los precios vuelvan a subir bruscamente en el futuro, lo que afectaría tanto a pacientes como al sistema de salud pública. Además, este tipo de caídas abruptas en los precios pueden desincentivar la inversión en producción, lo que pone en jaque la estabilidad del suministro de medicamentos esenciales.

El desafío es claro: encontrar un precio justo que garantice que los pacientes accedan a sus tratamientos sin que la industria pierda la capacidad de innovar y sostenerse.

En póker, apostar demasiado bajo puede hacer que te echen de la mesa. Apostar demasiado alto puede hacer que nadie quiera jugar contigo. En la industria farmacéutica, la clave está en leer bien la partida: ajustar el precio según el contexto, sin dejar fuera a quienes más lo necesitan.

<sup>4</sup> Artículo: "Gilead signs deals with 6 generic drugmakers to sell HIV drug in low-income countries"

<sup>5</sup> Artículo El País: "Una guerra comercial hace caer a la mitad el precio del medicamento más utilizado frente a la diabetes."



## Capítulo 2

# **EL ARTE DE EQUILIBRAR: PRECIOS JUSTOS, ACCESO Y RENTABILIDAD EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA**



ePricing