

Proteccionismo farmacéutico de EE. UU.*

Riesgos para Europa y los pacientes

- Los aranceles que ha impuesto la administración Trump en el sector farmacéutico buscan abaratar los medicamentos en EE. UU.
- La “guerra farmacéutica” está obligando a las empresas que operan en Europa a redirigir inversiones hacia EE. UU. y, a largo plazo, el resultado podrían ser precios más altos a ambos lados del Atlántico y menos I+D.

Introducción

En un giro que rompe con décadas de acuerdos comerciales y que tiene consecuencias de gran alcance, Donald Trump ha lanzado una ofensiva para reducir el precio de los medicamentos en Estados Unidos y llevar más producción al país. Su estrategia combina aranceles del 15 % a las importaciones farmacéuticas europeas¹ con exigencias de recortes de precios a las grandes compañías del sector². La Casa Blanca justifica la medida como un instrumento para reubicar la producción y estimular la creación de empleo en EE. UU. pese a contradecir las exenciones históricas de la Organización Mundial del Comercio diseñadas para promover el acceso global a la medicina³.

La administración Trump ha lanzado una ofensiva para reducir el precio de los medicamentos en Estados Unidos y llevar más producción al país

Además, argumentan que el precio de muchos medicamentos es significativamente mayor en EE. UU. que en Europa, donde las compras públicas centralizadas obtienen importantes descuentos.

Reacción de la industria

Las grandes farmacéuticas han acelerado los planes para reforzar su capacidad productiva en EE. UU. —casos de AstraZeneca⁴, Eli Lilly⁵ y Merck⁶— con el objetivo de amortiguar el impacto de los aranceles. Al mismo tiempo, algunas compensan la presión sobre los precios en EE. UU. subiendo los precios en otros mercados: Eli Lilly, por ejemplo, anunció en agosto un alza del 170 % del precio en Reino Unido de su medicamento contra la diabetes, Mounjaro⁷.

La industria también ha intensificado su ofensiva como *lobby*. La patronal PhRMA y varias compañías han destinado cifras récord para influir en la política estadounidense y frenar las nuevas medidas⁸. Alegan que EE. UU. no debería tomar como referencia los precios de otros países⁹. En Europa, las farmacéuticas han advertido a Bruselas de que hasta la mitad de los 165.000 millones de euros previstos en inversiones en los próximos cinco años podría desviarse a EE. UU., atraídos por sus incentivos y para protegerse de los aranceles¹⁰.

Los retos de Europa

Los aranceles de Trump amenazan la rentabilidad de las exportaciones farmacéuticas y podrían disuadir futuras inversiones en instalaciones europeas

Los aranceles de Trump amenazan la rentabilidad de las exportaciones farmacéuticas desde Europa y podrían disuadir futuras inversiones en instalaciones europeas. El impacto es considerable: el 60 % de las importaciones de fármacos de EE. UU. proviene de Europa, donde el sector es un pilar económico^{11,12}. Irlanda, Suiza y Alemania, principales exportadores, representan casi la mitad de ese volumen¹³. Irlanda y Suiza son particularmente vulnerables por su fuerte dependencia de los ingresos fiscales y del empleo ligados al sector. En España, la Cámara de Comercio calcula que el arancel del 15 % recortará un 9,6 % las exportaciones farmacéuticas hacia EE. UU.¹⁴, lo que ya ha obligado al Gobierno a diseñar apoyos financieros y reformas regulatorias.

Si no se adapta al nuevo panorama, podría producirse la erosión a largo plazo de la base farmacéutica de la UE, con consecuencias duraderas para su economía

Europa necesita actuar con rapidez para evitar una fuga de inversiones. Ello implica mayor flexibilidad de precios, es decir, permitir incrementos moderados frente al actual control estricto, reforzar la protección de la propiedad intelectual y agilizar los procesos regulatorios. No hacerlo pondría en riesgo la base industrial farmacéutica del continente, con consecuencias duraderas para su economía y sus sistemas de salud.

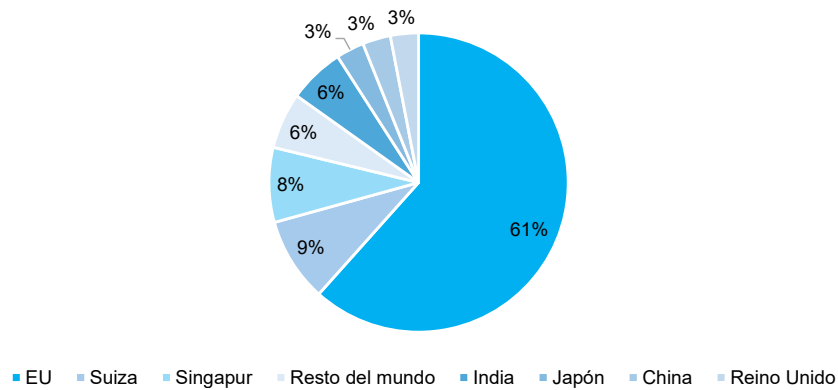
Pacientes e innovación

Los pacientes de ambos lados del Atlántico sentirán las consecuencias de esta guerra farmacéutica

El coste no lo absorberán solo empresas y gobiernos. Los pacientes de ambos lados del Atlántico sentirán las consecuencias. En Europa, los precios de los medicamentos de marca podrían subir en la medida en que las farmacéuticas ajusten sus estrategias¹⁵. Además, si la industria local de genéricos –que opera con márgenes muy reducidos y tiene menos capacidad de absorber aranceles o trasladar la producción fuera de Europa– se debilita, el continente podría perder capacidad de abastecimiento, con más riesgo de desabastecimientos y precios más altos. En EE. UU., el golpe recaerá en el bolsillo de los consumidores a través de primas de seguros más altas¹⁶ y posibles interrupciones en la cadena de suministro¹⁷. Más allá de lo inmediato, hay un riesgo estratégico: menos fondos disponibles para I+D pueden ralentizar el desarrollo de nuevos fármacos, especialmente para enfermedades complejas y costosas.

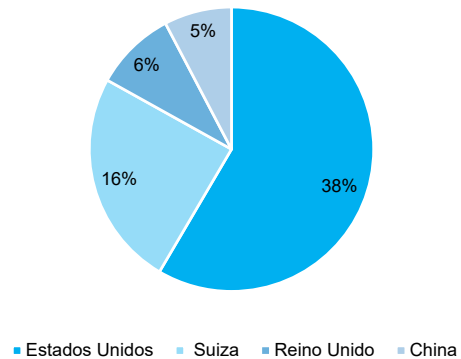
A largo plazo, los ganadores parecen ser la industria estadounidense y las grandes farmacéuticas con músculo financiero y capacidad de trasladar la producción. Los perdedores serían las economías europeas muy dependientes de las exportaciones, los productores de genéricos y compañías pequeñas con poca escala. Y, sobre todo, perderán los pacientes, que se encontrarán con precios más altos.

GRÁFICO 5.0 – CUOTA DE LAS IMPORTACIONES FARMACÉUTICAS DE EE. UU.



Fuente: Tax Foundation.

GRÁFICO 6.0 – CUOTA DE LAS EXPORTACIONES DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS DE LA UE, 2024



Fuente: Comisión Europea.

Notas

* Este artículo es una versión abreviada del original en inglés. Para consultar la versión completa, véase *U.S. pharmaceutical protectionism*, disponible en este enlace: <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2025/09/03.-U.S.-Pharmaceutical-Protectionism.pdf>

¹ <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/whats-trumps-trade-deal-with-europe-2025-07-27>

² <https://www.reuters.com/business/healthcare-pharmaceuticals/trump-pressure-17-pharmaceuticals-cut-us-drug-prices-2025-07-31/>

³ <https://geneva-network.com/research/2020-pharmaceutical-tariffs/>

⁴ <https://www.cnn.com/2025/08/01/trumps-drug-price-ultimatum-sets-pharma-firms-scrambling.html>

⁵ <https://investor.lilly.com/news-releases/news-release-details/lilly-plans-more-double-us-manufacturing-investment-2020>

⁶ <https://www.biospace.com/policy/trump-doubles-down-on-pharma-tariff-threats>

⁷ <https://www.euronews.com/health/2025/08/14/eli-lilly-hikes-uk-price-of-blockbuster-weight-loss-drug-mounjaro-by-up-to-170>

⁸ <https://www.politico.com/newsletters/politico-influence/2025/06/13/pharma-bolsters-its-lobbying-lineup-00406054>

⁹ <https://www.nytimes.com/2025/07/31/health/drug-prices-trump.html>

¹⁰ <https://www.nytimes.com/2025/04/27/world/europe/tariffs-pharmaceuticals-drugs-medicine-trump.html>

¹¹ <https://www.nytimes.com/2025/07/28/health/trump-drug-tariffs-europe.html>

¹² <https://taxfoundation.org/blog/trump-tariffs-pharma-drug-prices/>

¹³ <https://www.voroniapp.com/trade/-Top-Exporters-of-Medicinal-and-Pharmaceutical-Products-to-the-US-in-2024-4197>

¹⁴ https://www.camara.es/sites/default/files/documents/Nota%20an%C3%A1lisis%20-%20Impacto%20de%20la%20aplicaci%C3%B3n%20de%20aranceles%20EE.UU.%2015_%20-%20julio%202025.pdf

¹⁵ <https://www.politico.eu/article/us-drug-price-shake-up-access-medicine-europe/>

¹⁶ <https://taxfoundation.org/blog/trump-tariffs-pharma-drug-prices/>

¹⁷ <https://www.jmcp.org/doi/10.18553/jmcp.2025.25090>