

Dal Ttp al Ttip, il libero commercio nuoce al mercato

Joseph Stiglitz

Rotta a oriente/L'Europa dovrebbe apprendere la lezione del Trattato transpacifico, dove sono aumentati a dismisura i prezzi dei farmaci

L'Europa nei suoi negoziati in corso sul TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) con gli Stati Uniti potrebbe imparare molto dal "gemello" pacifico Trans-Pacific-Partnership (TPP), dove alcuni problemi stanno venendo fuori, ad esempio dalla questione farmaci.

Rappresentanti degli Stati Uniti e di altri undici paesi del Pacifico si sono riuniti alla fine di gennaio per pianificare il futuro delle loro relazioni commerciali attraverso il TTP. Sebbene lo scopo dichiarato di tali trattati sia quello di rimuovere gli ostacoli al libero commercio, appare sempre più chiaro che tali "ostacoli" altro non siano che le regole per tutelare consumatori, lavoratori, ambiente e salute. Potenti imprese multinazionali sembrano aver avuto un peso decisivo durante la fase istruttoria di queste negoziazioni. Quel che hanno deciso potrebbe portare a un drammatico aumento dei prezzi dei farmaci per centinaia di milioni di persone.

Fra gli argomenti discussi dai negoziatori, vi sono alcuni degli elementi più controversi del TPP – relativi al regolamento della proprietà intellettuale. Tali regole potrebbero consentire ai colossi dell'industria farmaceutica di mantenere o aumentare i profitti monopolistici connessi alla vendita dei farmaci da loro prodotti.

La segretezza dei negoziati sul TPP rende questi ultimi terribilmente opachi e difficili da discutere. Sappiamo però che gli accordi commerciali vengono negoziati dal Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti. In teoria questo dovrebbe agire nell'interesse del popolo americano, ma storicamente, l'ufficio del Rappresentante ha allineato le proprie posizioni agli interessi delle grandi imprese. Se i colossi del settore farmaceutico influenzano le negoziazioni, il TPP potrà bloccare la diffusione sul mercato dei farmaci generici. I profitti dei monopolisti in quel settore verranno mantenuti, a spese della salute dei pazienti e del bilancio di consumatori e governi.

Ci sono due modi attraverso cui il Rappresentante per il Commercio può usare il TPP per mantenere stabili o addirittura far salire prezzi e profitti connessi alla vendita dei farmaci.

Il primo consiste nel restringere la possibilità di competere sul mercato ai farmaci generici. La relazione tra maggiore competizione e riduzione dei prezzi è assiomatica. Quando le imprese devono lottare per accaparrarsi i clienti finiscono per ridurre i prezzi. Quando un brevetto arriva a scadenza, qualunque impresa può entrare sul mercato proponendo la versione generica dei farmaci associati a quel brevetto. La differenza di prezzo tra i farmaci generici e quelli di "marca" è, peraltro, strabiliante. Solo la diffusione dei farmaci generici può spingere in basso i prezzi. Da quando gli Stati Uniti hanno aperto il loro mercato ai farmaci generici nel 1984, la loro diffusione è passata dal 19 all'84% delle prescrizioni mediche totali consentendo al governo e ai consumatori americani di risparmiare più di 100 miliardi di dollari all'anno.

La seconda strategia consiste nel limitare la regolamentazione governativa sul prezzo dei farmaci. I governi possono intervenire direttamente bloccando i prezzi per legge, o negando i rimborsi ai pazienti nel caso di farmaci eccessivamente costosi: così le aziende sono incentivate a ridurre il prezzo verso il livello "approvato" dal governo. Questo genere d'interventi regolatori è di particolare importanza in mercati poco inclini alla concorrenza come quello farmaceutico. Se le attuali posizioni del Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti prevarranno, la possibilità di controllare i prezzi dei farmaci da parte dei paesi partecipanti al Trattato si ridurrà drasticamente.

L'orientamento generale della sezione proprietà intellettuale del TPP va nella direzione di una minor concorrenza e di un incremento generalizzato dei prezzi dei farmaci e i suoi effetti travolgeranno i Paesi aderenti ai trattati.

Come noto, le imprese del settore giustificano i loro continui tentativi di spingere al rialzo il prezzo dei farmaci con la necessità di reperire i fondi necessari al finanziamento di Ricerca e Sviluppo. Ma questo è semplicemente falso. Intanto i colossi del farmaco spendono molto di più in pubblicità e marketing che nello sviluppo di nuove idee. Inoltre eccessive restrizioni alla regolamentazione della proprietà intellettuale, scoraggiano lo sviluppo di nuove idee limitando la possibilità degli scienziati di lavorare sulle scoperte altrui e soffocano la diffusione e lo scambio di conoscenza che è cruciale per l'innovazione. Infine, la gran parte delle innovazioni più importanti viene realizzata in università e centri di ricerca finanziati dal Governo.

La "guerra" sul prezzo dei farmaci che si sta portando avanti con il TPP e l'abbandono del principio di precauzione ci portano nella direzione sbagliata. Il mondo intero potrebbe pagare un prezzo salato in termini di peggiore salute per tutti in cambio di maggiori profitti per le multinazionali.

con la collaborazione di Mauro Gallegati

Traduzione di Dario Guarascio. Copyright parziale "the NewYork Times"