

Il caso EpiPen: regolamentazione significa tassazione



La regolamentazione è tassazione sotto altro nome. Se volessimo trovare una comoda esemplificazione di questo ben noto adagio, alcuni recenti vicende dell'industria farmaceutica americana farebbero al caso nostro. Quando nel settembre 2015 l'imprenditore Martin Shkreli alzò il prezzo del Daraprim – un farmaco adoperato nel trattamento di diverse malattie infettive, tra cui l'AIDS – da 13,50 a 750 dollari, furono in molti ([a cominciare da Bernie Sanders e Hillary Clinton](#)) a invocare un controllo dei prezzi dei farmaci. Non è possibile – si sostenne – lasciare alle fluttuazioni del mercato il prezzo di un bene da cui dipende la sopravvivenza delle persone: è necessario che lo Stato ponga un argine all'avidità delle aziende.

La storia si ripete. Stavolta sul banco degli imputati è finito **EpiPen**, un auto-iniettore d'epinefrina usato nel trattamento nell'anafilassi, il cui prezzo subì lo scorso agosto un incremento del 400%. «Non c'è ragione per cui l'EpiPen, che alla Mylan [l'azienda farmaceutica che lo produce] costa solo pochi dollari, debba costare alle famiglie più di 600\$», [ha affermato Bernie Sanders](#). «Le EpiPen possono fare la differenza tra la vita e la morte. Non c'è giustificazione per questi picchi di prezzo», [gli ha fatto eco Hillary Clinton](#).

La preoccupazione per le famiglie non più in grado di sostenere il prezzo dell'EpiPen è senz'altro condivisibile. Quello che né Sanders né Clinton dicono, però, è che **le ragioni per tali innalzamenti di prezzo sono da ricercare non nel mercato, ma nella politica**. Ne ha parlato [sul suo blog](#) Scott Alexander – in risposta a [un articolo di Vox](#) che invocava un controllo governativo dei prezzi – ponendo un quesito cruciale: «quand'è stata l'ultima volta che l'industria sediarica americana ha innalzato il prezzo delle sedie del 400% e improvvisamente nessuno nel Paese se le è potute permettere? Quand'è stata l'ultima volta che i produttori di tazze hanno deciso di far pagare 300\$ il pezzo, cosicché tutti hanno dovuto bere caffè direttamente dalla moca o affrontare una bancarotta? Quand'è stata l'ultima volta che gli avidi dirigenti dell'industria delle scarpe hanno costretto la maggior parte degli americani ad andare a piedi nudi?».

La risposta risiede nell'**assenza di barriere alla concorrenza**. Un produttore di sedie, tazze o scarpe che decidesse di chiedere un prezzo troppo alto per il bene che offre finirebbe fuori dal mercato in men che non si dica. Se, viceversa, un'azienda farmaceutica innalza

vertiginosamente il prezzo di un farmaco è perché può permettersi di farlo. In un regime di concorrenza nel momento in cui un'azienda vende un prodotto a un prezzo molto alto, sta involontariamente invitando altri attori a subentrare sul mercato offrendo lo stesso bene. Il ripetersi di questo processo costringe ciascuna azienda a mantenere bassi i prezzi.

Se ciò non avviene è perché sussistono delle **barriere regolatorie all'ingresso**. Nel caso dei farmaci tali barriere sono innalzate dalla Food and Drug Administration. Dal 2009 a oggi almeno quattro aziende hanno proposto equivalenti dell'EpiPen. Tra denunce da parte della Mylan Inc. e i rifiuti della FDA (il modello proposto da Sanofi-Aventis fu tenuto in sospeso perché la FDA [ebbe da ridire sul nome](#)), l'azienda con sede in Pennsylvania è a oggi libera di dettare il prezzo dell'EpiPen. Non c'è soltanto un problema di proprietà intellettuale. Non ci sono soltanto i [lunghissimi tempi di approvazione](#) e gli ingenti costi, dovuti al [gravame regolatorio](#). C'è il fatto che la FDA classifica l'EpiPen non solo come farmaco ma anche come «[dispositivo medico](#)»: questa classificazione fa sì che i farmacisti non siano liberi di vendere, sulla base della stessa prescrizione, la versione generica dell'EpiPen, come possono invece fare con gli altri farmaci. **Un chiaro vantaggio nei confronti degli eventuali competitori.**

Queste restrizioni, che sono altrettanti impedimenti all'ingresso sul mercato di altri attori economici, si traducono in profitti sicuri per l'azienda che se ne fa scudo. Ma da dove vengono tali protezioni? [OpenSecrets.org ha documentato](#) una spesa, da parte di Mylan, di circa **un milione di dollari annui in attività di lobbying**, destinati soprattutto ad abbattere il *Preserve Access to Affordable Generics Act*, che avrebbe impedito alle compagnie farmaceutiche di sovvenzionare le aziende produttrici di farmaci generici per convincerle a tenere i loro prodotti fuori dal mercato.

Insomma, come abbiamo già notato [su queste colonne](#), **prezzi alti e concentrazioni di ricchezza sono talvolta dovuti non al mercato ma a regolamentazione che protegge gli attori già presenti sulla scena**. La regolamentazione, allora, è veramente tassazione occulta, che distorce il mercato gravando su chi ha meno, mentre premia chi può contare su qualche amico in parlamento.