

IPP e strategie di marketing: dietro le quinte di farmaci divenuti blockbuster

I principi attivi in commercio sono esomeprazolo, lansoprazolo, omeprazolo, pantoprazolo e rabeprazolo, sostanzialmente sovrapponibili per efficacia e sicurezza.

Eppure, negli anni i medici hanno prescritto più spesso l'ultima novità, venduta a un prezzo maggiore rispetto alle versioni che man mano diventavano genericate. Gli Inibitori di Pompa Protonica offrono un interessante spunto "storico" per comprendere meglio l'influenza e la distorsione operata dalle aziende farmaceutiche.

Tra le strategie attuate c'è l'uso degli stereoisomeri (1). Ogni molecola è costituita da due metà speculari, ma solo una delle due è farmacologicamente attiva. Quando il brevetto sta per scadere all'azienda produttrice è permesso di brevettare come nuovo farmaco solo la metà attiva. Così è stato per l'omeprazolo che alle fine degli anni '90 è stato un campione di incassi. Quando nel 2001 il brevetto stava per scadere, e la versione generica era pronta a entrare nel mercato a un prezzo sensibilmente inferiore, l'azienda produttrice mise in commercio la metà farmacologicamente attiva, l'esomeprazolo. È difficile dimostrare che una cosa è migliore di se stessa, eppure così è stato fatto, confrontando anziché dosi analoghe dei due farmaci, 40 mg di esomeprazolo con 20 mg di omeprazolo (corrispondenti a 10 mg di sostanza farmacologicamente attiva). È come dire che l'effetto di 4 birre è maggiore di quello di una sola!

Un secondo espediente usato dalle aziende è stato quello di far sparire dal mercato le capsule di omeprazolo sostituendole con le compresse e ritirando dal mercato l'autorizzazione per le capsule, rendendo così impossibile la commercializzazione da parte delle aziende concorrenti, dei generici in capsule (2).

Un terzo espediente è stato quello di promuovere studi di "semina", noti per spingere i medici a prescrivere i nuovi farmaci molto più costosi, rispetto ai farmaci disponibili solitamente altrettanto efficaci. Ad uno studio simile in Germania hanno partecipato oltre un quarto dei medici di medicina generale che venivano compensati per ogni paziente che passava dall'omeprazolo all'esomeprazolo. La semina funziona e nel 2008 i profitti dell'azienda in Germania sono arrivati ad un miliardo di euro.

Un altro espediente usato in Danimarca è stato quello di offrire agli ospedali il farmaco al 2% del prezzo reale, così che alla dimissione questo diventa il farmaco di scelta.

Questa e altre strategie creative hanno sempre permesso al "nuovo" farmaco, che contiene lo stesso principio attivo ma molto più costoso, di avere la meglio sul vecchio. Uno spreco incredibile e un insulto al buonsenso.

La Redazione di Farmaco-logico!

Bibliografia

1. Gotzsche P. *Medicine letali e crimine organizzato*. Come le grandi aziende farmaceutiche hanno corrotto il sistema sanitario. Fioriti Editore 2015, capitolo 15.

2. Hawkes N. AstraZeneca must pay €52.5 m fine for anticompetitive tactics, rules European court. *BMJ* 2012;345:e8396

