LLYC
IDEAS

OCTUBRE, 2025

El impacto de los aranceles de EE. UU. en la industria farmacéutica

LLYC
IDEAS

01 INTRODUCCIÓN

02 LOS ARANCELES EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

2.1. Línea temporal y medidas adoptadas

2.2. Justificación y posicionamiento del Gobierno de EE. UU.

2.3. Alcance sectorial: el caso de la industria farmacéutica

2.4. Un escenario de incertidumbre

03 REACCIONES INSTITUCIONALES

04 EL IMPACTO DE LOS ARANCELES DE EE. UU. EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

05 LA ESTRATEGIA COMBINADA DE ARANCELES Y PRECIOS DE EE. UU. Y SU IMPACTO EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

5.1. La nueva política de precio de EE. UU. y sus repercusiones en la industria

5.2. El modelo "*Most Favored Nation*" y sus riesgos para los sistemas de salud europeos

06 IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA COMERCIAL Y SANITARIA EUROPEA

07 CONCLUSIONES

1. INTRODUCCIÓN

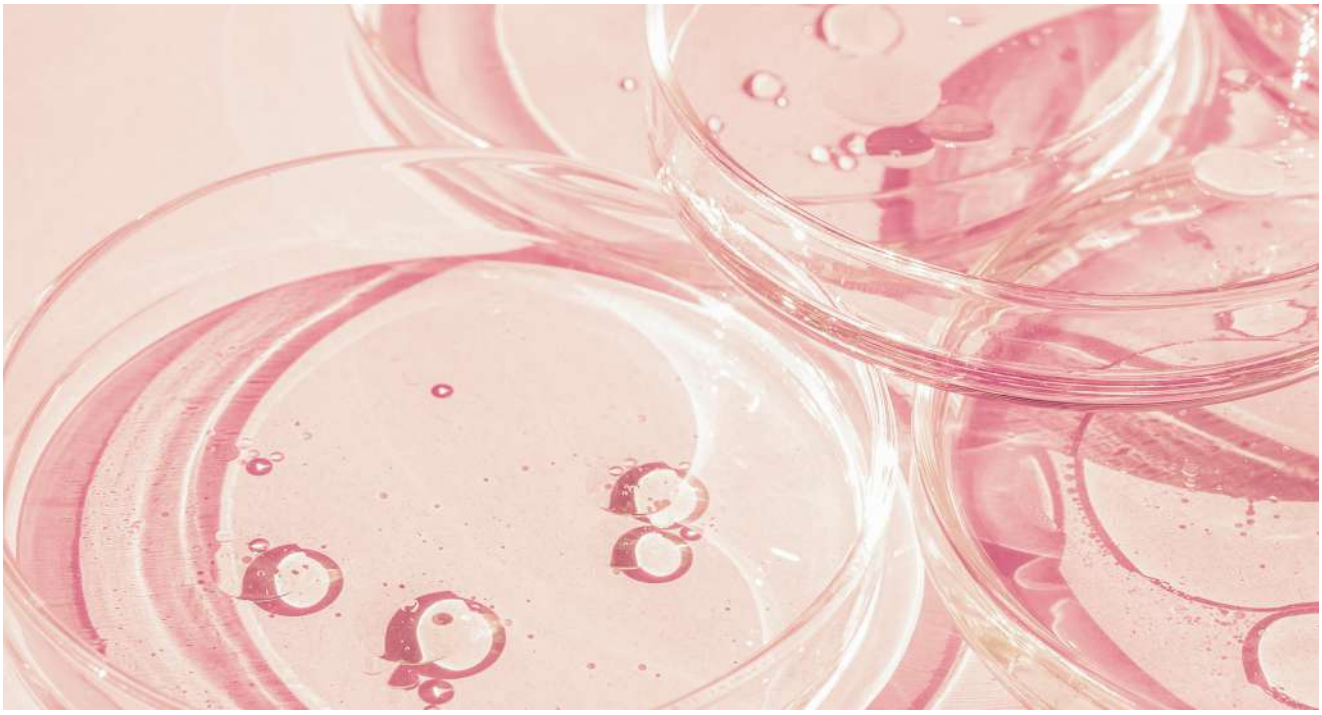
El presente informe tiene como finalidad analizar **el impacto que la reciente imposición de aranceles por parte de Estados Unidos a la Unión Europea puede tener sobre la industria farmacéutica,** con especial atención a las repercusiones en España y Portugal. Hemos querido analizar tanto el camino recorrido por la administración Trump hasta alcanzar el acuerdo bilateral con la Unión Europea y, posteriormente, anunciar nuevos aranceles contra medicamentos de marca, como los efectos inmediatos de las medidas, así como las oportunidades que podrían derivarse de esta decisión, planteando así posibles escenarios futuros para orientar la toma de decisiones estratégicas.

La decisión estadounidense se produce en un momento en el que **Bruselas impulsa de manera decidida una agenda de autonomía estratégica,** que ha cobrado especial fuerza tras la pandemia de COVID-19 y, más recientemente, a raíz de la guerra en Ucrania. Ambos acontecimientos evidenciaron la elevada dependencia de la Unión respecto de terceros países en ámbitos críticos, como el suministro de energía, materias primas o medicamentos. En este contexto, tanto la Comisión como el Parlamento Europeo han situado la seguridad de las cadenas de suministro farmacéuticas y el fomento de la producción local como prioridades, con el objetivo de reducir vulnerabilidades y reforzar la resiliencia del sector.

Para países como **España y Portugal, cuya industria farmacéutica forma parte activa del ecosistema europeo de investigación, producción y exportación** de medicamentos, estas medidas arancelarias generan un doble reto: mitigar los riesgos de demora en el acceso y desabastecimiento, y aprovechar la oportunidad de consolidar su posición dentro de la estrategia comunitaria.

España y Portugal, cuentan con un sector farmacéutico de relevancia creciente, con fuerte presencia en la **producción de medicamentos y en ensayos clínicos,** destacado por su **apuesta en biotecnología, investigación científica, ensayos clínicos y producción de medicamentos, con polos de innovación repartidos por ambos países.**

España y Portugal, integrados en la estrategia de la UE, afrontan la necesidad de adaptar sus políticas y capacidades industriales para responder a las nuevas condiciones del comercio transatlántico. En este marco, la evaluación de impactos y escenarios resulta fundamental para anticipar riesgos y orientar medidas que garanticen tanto la sostenibilidad del sector como el acceso de los pacientes a los tratamientos.



2. LOS ARANCELES EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

En los primeros meses de 2025, la administración de Donald Trump anunció una **nueva estrategia arancelaria** que marca un punto de inflexión en su política comercial. Tras años de tensiones con la Unión Europea en sectores como el acero, el aluminio o los semiconductores, la Casa Blanca decidió ampliar el uso de los aranceles como instrumento de presión económica y política. En abril, el presidente Trump adelantó que "pronto" se anunciarían aranceles significativos sobre productos importados, como parte de una agenda destinada a reforzar la producción nacional y reducir la dependencia de proveedores extranjeros, que se sustentaron en diferentes anuncios hasta el último este mismo septiembre. Una política vacilante que ofrece un futuro incierto para el sector.

2.1. LÍNEA TEMPORAL Y MEDIDAS ADOPTADAS

- **1 de abril de 2025:** el Departamento de Comercio abre una investigación bajo la **Section 232 de la Trade Expansion Act de 1962,** dirigida a determinar si la dependencia de importaciones farmacéuticas supone un riesgo para la seguridad nacional[1].

- **Abril de 2025 – "Liberation Day":** la Casa Blanca declara una emergencia nacional por déficit comercial y anuncia un arancel universal del **10%** sobre la mayoría de importaciones, acompañado de recargos adicionales para países con los que EE. UU. mantiene déficit comercial bilateral. Aunque se invocó principalmente la Section 232, varios expertos cuestionaron que este marco legal pueda aplicarse de forma estricta a un arancel de carácter universal[2].

- En paralelo, se decreta la suspensión temporal de 90 días de ciertos aranceles recíprocos, con el objetivo de recalibrar la política comercial y concentrar la presión en sectores considerados estratégicos, entre ellos el farmacéutico[3].

- **12 de mayo de 2025:** Trump firma la **Orden Ejecutiva 14297**, que introduce el principio de *Most-Favored Nation Pricing* (MFN) en medicamentos. El texto instruye al Departamento de Salud (HHS) a comunicar precios objetivo alineados con los más bajos de países de la OCDE con PIB per cápita ≥60% del estadounidense, y advierte que, en ausencia de progresos en 180 días, se iniciará un proceso de rulemaking para imponer la medida[4].

- **Julio de 2025:** tras intensas negociaciones, la UE y EE. UU. alcanzan una **Declaración Conjunta** que fija un **techo máximo del 15%** a los aranceles farmacéuticos, suavizando el riesgo inmediato de incrementos unilaterales superiores. No obstante, el acuerdo deja abierta la posibilidad de revisiones en función de la conclusión de la investigación de la Section 232[5].

- **Septiembre de 2025:** Trump anuncia nuevos aranceles a partir del 1 de octubre para diferentes sectores, entre ellos los medicamentos. Habla de un **arancel del 100%** para cualquier medicamento o producto farmacéutico de marca o patentado, a excepción de aquellas empresas que hayan comenzado la construcción de su fábrica en Estados Unidos.

[1] Federal Register, Notice of Section 232 Investigation, 2025.
[2] CSIS, 2025.
[3] Reuters, April 2025.
[4] White House, EO 14297, May 12, 2025.
[5] European Commission–USTR Joint Statement, July 2025.

2.2. JUSTIFICACIÓN Y POSICIONAMIENTO DEL GOBIERNO DE EE. UU.

La Casa Blanca ha defendido sus medidas sobre tres pilares principales:

1. **Reindustrialización del sector farmacéutico.** Según la administración, la pandemia evidenció la vulnerabilidad que supone depender de suministros extranjeros para medicamentos esenciales. Los aranceles buscan incentivar el retorno o la expansión de plantas en territorio estadounidense[6].

2. **Estrategia de precios MFN.** La Orden Ejecutiva 14297 persigue igualar los precios de los medicamentos en EE. UU. con los más bajos registrados en países desarrollados. En este marco, Washington ha sostenido negociaciones con grandes farmacéuticas para explorar incrementos de precios en Europa a cambio de reducciones en EE. UU., utilizando los aranceles como herramienta de presión.

3. **Seguridad nacional.** El Ejecutivo ha invocado la **Section 232** y, de forma más discutida, la **International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)**, para legitimar la consideración de las importaciones farmacéuticas como una vulnerabilidad estratégica.

Esta justificación ha sido objeto de controversia. La validez del uso de la IEEPA ha sido puesta en duda por los tribunales, y diversos analistas subrayan que los costes de relocalizar fábricas, obtener certificaciones regulatorias (GMP) y establecer nuevas cadenas de suministro nacionales son elevados y requieren años, lo que limita el efecto inmediato de la medida.

[6] White House Fact Sheet, 2025.

“El Gobierno de Trump ha justificado la medida por la reindustrialización del sector, la política de precios respecto a Europa y la seguridad nacional”

2.3. ALCANCE SECTORIAL: EL CASO DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

El acuerdo transatlántico establece la aplicación de un arancel máximo del **15%** a los medicamentos de marca *(branded pharmaceuticals)* exportados desde la UE a EE. UU. Esta medida rompe con más de tres décadas de exención arancelaria en el sector y, de aplicarse plenamente, tendría efectos directos en los costes, las cadenas de suministro y el acceso a terapias innovadoras.

El alcance real del arancel sobre medicamentos **depende de la conclusión de la investigación en curso bajo la Section 232.** Hasta que no finalice este procedimiento, los aranceles efectivos permanecen en niveles nulos, aunque el acuerdo establece un techo formal del 15%.

Ahora, **con la nueva imposición de aranceles** a medicamentos y productos farmacéuticos de marca se abre otro nuevo escenario de incertidumbre hasta conocer el alcance efectivo de la medida. Por el momento, se espera que los **medicamentos genéricos** queden también fuera de la aplicación de la nueva orden.

Las declaraciones de la administración sugiriendo posibles incrementos muy superiores (hasta el **150–250%**) han generado inquietud en la industria, que advierte de un riesgo de **inestabilidad regulatoria y comercial**. Según estimaciones preliminares, la imposición de aranceles podría suponer un sobrecoste agregado para la industria farmacéutica europea de entre **13.000 y 19.000 millones de dólares anuales**[7]. En áreas terapéuticas críticas, como la oncología, se anticipan efectos especialmente negativos tanto en costes de importación como en la coordinación de ensayos clínicos transatlánticos.

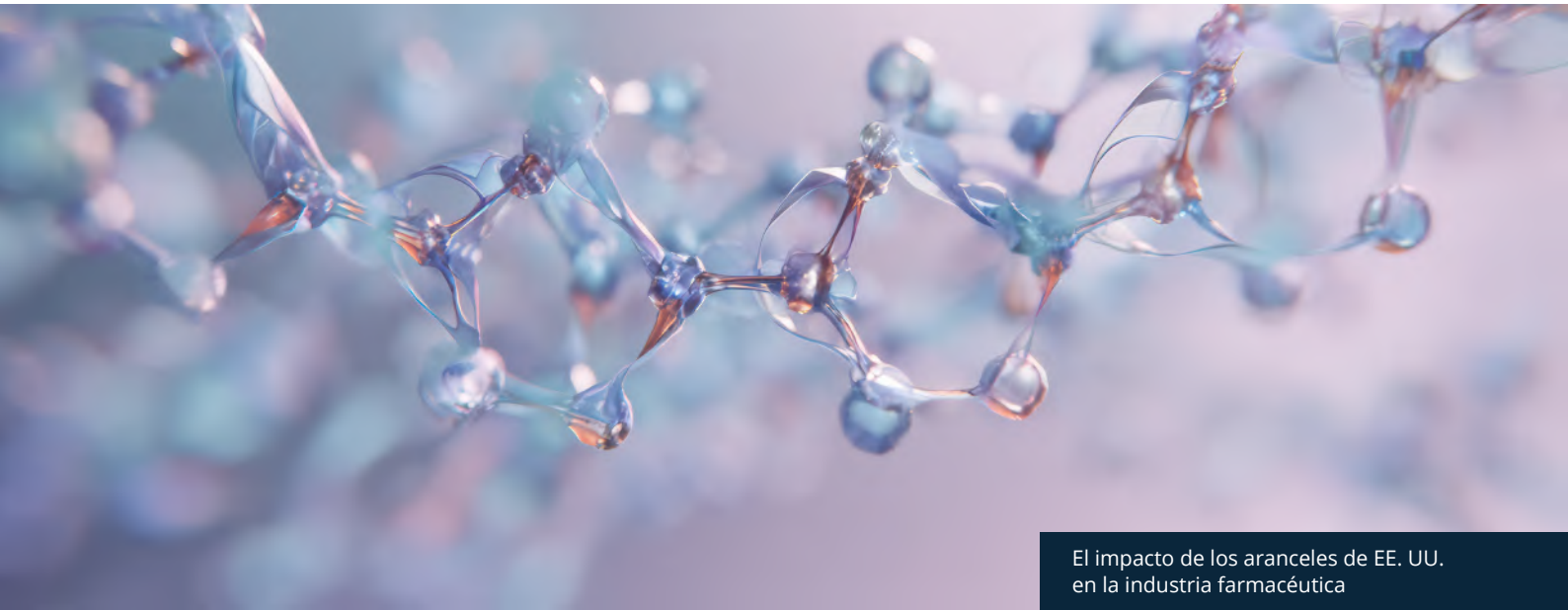
2.4. UN ESCENARIO DE INCERTIDUMBRE

En conjunto, la nueva estrategia, acrecentada por la reciente decisión de nuevos aranceles, introduce un marco de elevada incertidumbre para la industria farmacéutica europea y española, que hasta ahora había estado protegida de este tipo de medidas. La inclusión de los medicamentos en el radar de posibles medidas arancelarias, la exclusión de genéricos y APIs, y la falta de claridad sobre la aplicación efectiva de las tarifas conforman un **escenario complejo que obliga a una respuesta estratégica coordinada por parte de las instituciones europeas y de los agentes del sector.**

A pesar de que la Declaración Conjunta entre la UE y EE. UU. ha establecido un techo máximo del 15% para los aranceles farmacéuticos —mitigando así el riesgo de incrementos unilaterales superiores—, es importante precisar que dicha cifra funciona como tope negociado, pero no implica la entrada inmediata en vigor de ningún arancel. De hecho, **los aranceles efectivos permanecen en niveles nulos hasta que no finalice la investigación en curso bajo la Sección 232.**

Este marco genera una paradoja: si bien el acuerdo rompe con más de tres décadas de exención arancelaria para el sector, lo que realmente establece es un **límite formal a posibles medidas futuras, dejando abierta la posibilidad de revisiones una vez concluido el procedimiento.** Este escenario, lejos de ofrecer certidumbre total, mantiene a la industria en un estado de elevada inquietud, ya que el riesgo de un aumento de costes pende sobre el sector mientras la investigación continúa.

[7] EFPIA, 2025; Farmaindustria, 2025.



3. REACCIONES INSTITUCIONALES

LA RESPUESTA DE LA UNIÓN EUROPEA

Como se ha explicado, la tensión comercial entre EE. UU. y la UE alcanzó un nuevo nivel cuando, en julio de 2025, se logró un **acuerdo decisivo en Turnberry (Escocia)**, que estableció un arancel uniforme del 15 % sobre la mayoría de las exportaciones europeas a EE. UU., incluyendo los productos farmacéuticos.

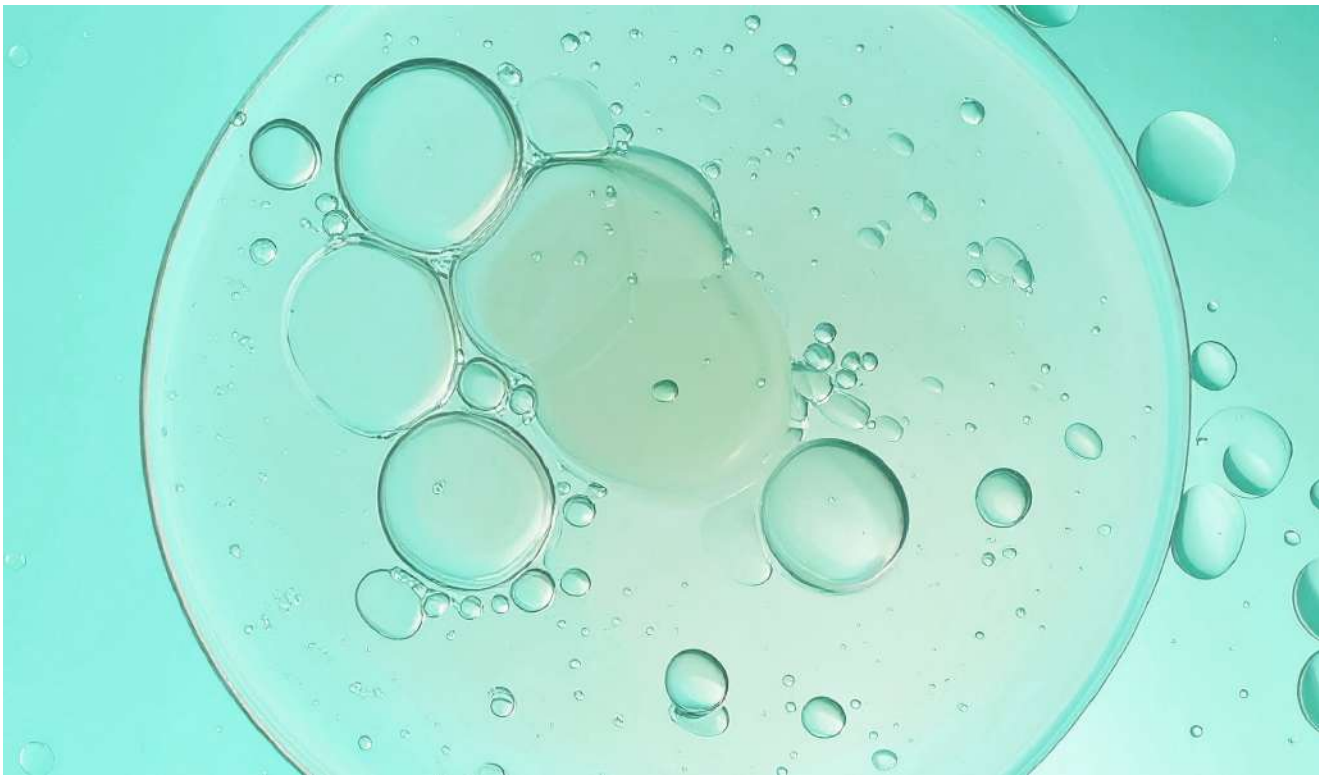
Esta cifra evita el escenario de aranceles del 30 % o superiores anteriormente amenazados, lo que fue interpretado como un alivio estratégico para la producción farmacéutica europea, aunque desde muchas voces se calificó como una capitulación ante la presión estadounidense. Mientras **Alemania e Italia lo consideraron un mal menor para evitar una guerra comercial, Francia lo describió como un "día oscuro"** para Europa[8]. En paralelo, las reacciones bursátiles fueron mixtas: hubo una subida inmediata por la estabilidad, seguida de correcciones cuando Francia criticó el acuerdo.

Este acuerdo pone fin a la percepción histórica d**e inmunidad geopolítica del sector farmacéutico frente a medidas proteccionistas**[9]. Desde la Comisión Europea, la propia Úrsula Von der Leyen defendió este pacto como "estabilidad y predictibilidad" en un contexto global volátil, aunque varias industrias, y especialmente la farmacéutica, siguen preocupadas por posibles extensiones futuras del conflicto. Un acuerdo que, esperan, cubra también la nueva tasa arancelaria del 100% a productos de marca o patentados fuera de Estados Unidos.

POSICIONAMIENTO Y RESPUESTA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA A NIVEL EUROPEO

Desde el inicio de las intenciones de la administración Trump de implantar aranceles que pudiesen afectar al sector farmacéutico, la industria reaccionó con urgencia en varios frentes. Primero, mediante una **carta dirigida a la presidenta de la Comisión, Ursula von der Leyen,** la asociación EFPIA advirtió sobre un "éxodo" de inversiones, estimado en 103 000 millones de euros entre 2025 y 2029, hacia EE. UU. si Europa no implementaba reformas profundas y urgentes.

[8] The Guardian, 2025.
[9] Pharmaceutical Technology, 2025.



Fue un llamado a la acción radical: **precios más competitivos, protección de propiedad intelectual, simplificación regulatoria, y un entorno más atractivo** para la I+D y manufactura[10].

Simultáneamente, varios CEOs de grandes farmacéuticas como Novartis y Sanofi publicaron un artículo[11] donde instaban a la **Comisión Europea a elevar los precios de los medicamentos hacia niveles más cercanos a los estadounidenses.** Argumentaban que los precios artificialmente bajos en Europa perjudican la innovación y provocan retrasos en la disponibilidad de nuevas terapias. Propusieron metas de gasto público en medicamentos y vacunas para nivelar el terreno.

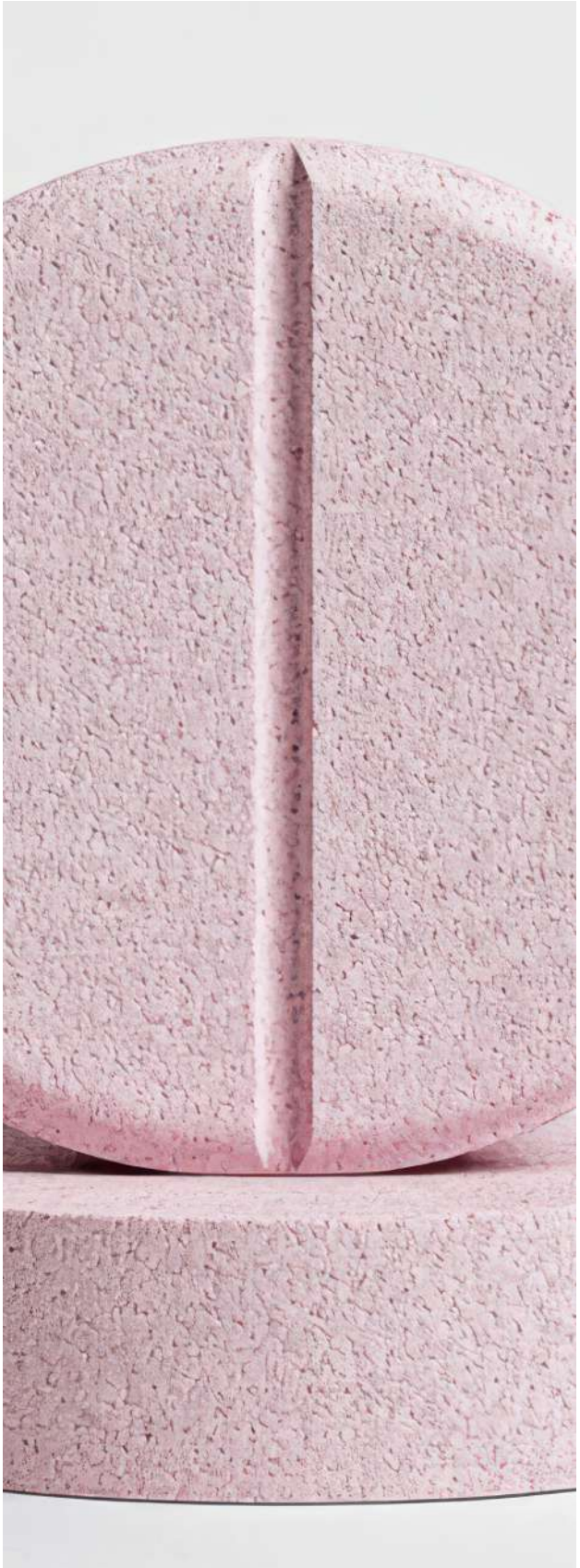
A nivel operativo, **varias farmacéuticas comenzaron a reajustar su estrategia logística y productiva.** Sanofi vendió su planta estadounidense en New Jersey a Thermo Fisher, lo que algunos analistas interpretaron como una medida para asegurar suministro continuo dentro de EE. UU[12]. Roche empezó a reforzar inventarios en ese país, preparados ante posibles disrupciones. Otras compañías más pequeñas ya anticipaban que el nuevo escenario creará incertidumbre estratégica.

Desde el punto de vista bursátil, **los mercados reflejaron estrés:** el índice STOXX Health Care cayó 2,8 % tras el anuncio de aranceles del 15 %, con caídas de casi 10 % en acciones como Bayer, mientras AstraZeneca anunció una inversión de 50 mil millones de dólares en EE. UU. y GSK reafirmó su estrategia de crecimiento pese a las amenazas tarifarias.

Recientemente, como reacción a los nuevos aranceles anunciados por Trump, la Federación Europea de Industrias Farmacéuticas **(EFPIA)** volvió a reaccionar con preocupación advirtiendo que podría afectar negativamente a los **costes, el suministro y el acceso de los pacientes.**

Hasta el momento, la patronal europea se ha limitado a insistir en la necesidad de **retomar el diálogo con la Comisión Europea** y buscar mecanismos que apoyen la investigación y desarrollo de nuevos fármacos, recordando que ya existe un acuerdo comercial entre la UE y EE.UU.

[10] Fierce Pharma, 2025.
[11] Financial Times, 2025.
[12] Indiamed Today, 2025.



EL CASO EN ESPAÑA: RESPUESTA DE LAS ASOCIACIONES Y PATRONALES DEL SECTOR FARMACÉUTICO

Tras conocerse el acuerdo, el pasado mes de agosto, la patronal Farmaindustria se pronunció[13] sinceramente inquieta respecto al pacto alcanzado entre la UE y EE. UU., que incluye un arancel del 15 % sobre productos farmacéuticos europeos. La organización subrayó que, pese a las excepciones, persiste la incertidumbre sobre si será sostenible en el tiempo. La falta de detalles oficiales sobre cómo se aplicará el acuerdo genera **preocupación sobre el impacto directo en pacientes, sistemas de salud e inversión en I+D.**

Farmaindustria alertó de que cualquier subida arancelaria podría **encarecer el acceso a medicamentos, poner en riesgo las cadenas globales de suministro, obstaculizar inversiones** estratégicas en innovación y afectar negativamente a los pacientes en términos de acceso, efectividad y coste.

La presidenta de **Farmaindustria**, Fina Lladós, había advertido ya en abril que los aranceles, en caso de materializarse, podrían **elevar en 30.000 millones de euros los costes de producción en Europa y desincentivar proyectos de inversión** (CAPEX) estimados en 100.000 millones en los próximos cuatro años. También alertó que el 24 % de los insumos utilizados en la fabricación de medicamentos procede de EE. UU., lo que aumentaría la vulnerabilidad del sector ante un escenario proteccionista. Ahora, las cifras que maneja la patronal de la industria farmacéutica son que el coste de los aranceles del 15% sobre **las exportaciones farmacéuticas a EE. UU. para las compañías farmacéuticas en Europa ascendería a unos 18.000 millones de euros**, un sector que no puede repercutir sus costes en aumentos de precios finales.

A nivel estatal, **el secretario de Estado de Sanidad, Javier Padilla**, ha advertido[14] que la decisión adoptada por Estados Unidos puede **provocar una escalada de precios** en los medicamentos donde actualmente son más bajos que en EE. UU. Una situación que afectaría a la **capacidad de acceso, especialmente para medicamentos novedosos e innovadores.** Además, esta medida tendría un impacto relevante en los niveles de transparencia ante la posibilidad de que se establezcan precios con múltiples capas.

[13] Farmaindustria, 2025.
[14] Diariofarma, 2025.

Por su parte, la **Generalitat de Cataluña** fue una de las primeras administraciones regionales en adoptar una postura activa. Al conocerse las amenazas arancelarias y las declaraciones de Trump, como la advertencia de que las farmacéuticas "volverán rugiendo" a EE. UU, el gobierno catalán convocó una **cumbre con representantes del sector farmacéutico** para coordinar una respuesta efectiva.

La industria farmacéutica española representa un sector exportador importante para la economía nacional; según datos de 2024, **las exportaciones de medicamentos se han posicionado entre los cinco productos más vendidos fuera del país.** Por ello, cualquier barrera adicional, como un arancel sostenido del 15%, tendría consecuencias directas sobre la **competitividad internacional del sector.** Además, el riesgo de **interrupciones en el suministro y la cadena de valor** fue enfatizado por Farmaindustria: incluso si los medicamentos terminados no están sujetos a aranceles, gravar sus componentes, como APIs, provocaría "incertidumbre", retrasos en producción y consecuencias negativas sobre los pacientes.

En línea con lo anterior, Farmaindustria ha hecho un llamamiento a que **Europa fortalezca su atractivo como polo de inversión farmacéutica,** repensando la valoración de la innovación, simplificando marcos regulatorios y promoviendo una mayor equidad en la distribución global de la I+D. Esta estrategia no solo busca mitigar los efectos de los aranceles, sino también reforzar la resiliencia estratégica del sector en un contexto global cada vez más competitivo.

EL CASO DE PORTUGAL: RESPUESTA DE LAS ASOCIACIONES Y PATRONALES DEL SECTOR FARMACÉUTICO

Conocido el acuerdo, la Asociación Portuguesa de la Industria Farmacéutica (Apifarma) **advirtió que los aranceles sobre los medicamentos son "un instrumento ineficaz" que perturbará las cadenas de suministro y afectará a la inversión en investigación y al acceso de los pacientes a los fármacos.**

La Asociación defiende que si la intención es garantizar la inversión farmacéutica en investigación, desarrollo y fabricación, re-equilibrar el comercio y asegurar una distribución más justa de la financiación de la innovación farmacéutica a nivel mundial, existen medios más eficaces que los aranceles que ayudarían, en lugar de perjudicar, a los avances globales en la atención a los pacientes y en el crecimiento económico.

Desde una perspectiva europea, subraya, eso **significa repensar la forma en que se valora la innovación,** "aumentando significativamente lo que la región gasta en medicamentos innovadores y creando un entorno operativo que pueda acelerar la transformación de la excelente ciencia europea en nuevos tratamientos".

Apifarma es discreta en lo que respecta a este tema y dice **estar alineada con el posicionamiento de la EFPIA** y continúa siguiendo de cerca la evolución de la situación.

La Asociación Health Cluster Portugal subrayó que, en el sector farmacéutico, los Estados Unidos "valen tanto como el resto del mundo y son considerados una especie de eldorado para la industria", reforzando **la clara importancia estratégica de este mercado en el ámbito de los medicamentos.**

El sector **farmacéutico portugués es uno de los principales exportadores a Estados Unidos.** En el primer semestre de 2024, las exportaciones de productos farmacéuticos de Portugal a EE. UU. alcanzaron aproximadamente 600 millones de euros, **representando alrededor del 22% del total de las exportaciones portuguesas al país.** En 2024, las exportaciones totales de Portugal a Estados Unidos fueron de aproximadamente 5.340 millones de euros, lo que representa alrededor del 6,5% del total de las exportaciones portuguesas.

4. EL IMPACTO DE LOS ARANCELES DE EE. UU. EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

Las medidas arancelarias adoptadas en el marco de la política comercial de Estados Unidos, y la reciente negociación bilateral con la Unión Europea, tienen impactos relevantes sobre la industria farmacéutica, tanto a nivel europeo como en España, afectando a **costes, acceso, planificación de suministros y competitividad** internacional.

1. ESCASEZ DE SUMINISTROS

La imposición de aranceles a productos farmacéuticos procedentes de Estados Unidos puede generar **tensiones en las cadenas de suministro,** especialmente para medicamentos y materias primas críticas. España importa una parte relevante de sus medicamentos de EE. UU., lo que aumenta el riesgo de **desabastecimientos** en áreas terapéuticas estratégicas.

2. DIFICULTAD EN EL ACCESO PARA PACIENTES

El incremento de los costes derivados de los aranceles puede trasladarse a los sistemas sanitarios, que deberán afrontar parte del sobreprecio. En España, aunque el Sistema Nacional de Salud mitiga el impacto directo sobre el coste para el paciente, la presión sobre los recursos podría **ralentizar la disponibilidad** efectiva de nuevos fármacos, incluso cuando se autoricen y se reembolsen rápidamente.

3. REDUCCIÓN DE LOS INCENTIVOS PARA INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN

La incertidumbre comercial y el encarecimiento de las importaciones impactarán en los márgenes de inversión de las compañías farmacéuticas, con un efecto directo en los **proyectos de I+D.** Esto puede traducirse en retrasos en el desarrollo de nuevas terapias y en una menor capacidad de Europa y España para atraer ensayos clínicos, comprometiendo la competitividad internacional en innovación médica.

Por otro lado, la adopción de aranceles a productos sanitarios y farmacéuticos procedentes de Estados Unidos provocará que las compañías afronten mayores gastos operativos y tensiones en la negociación de precios, incrementando costes; además, muchas de estas empresas pueden optar por diversificar proveedores o reforzar la producción local para intentar mitigar el riesgo arancelario, sin olvidar, que esta situación impactará de manera decisiva en la competitividad internacional de la industria europea respecto a otras regiones no sujetas a estas medidas.

Es importante subrayar que la reducción de precios de los medicamentos no implica automáticamente una reducción de los costes de producción. Si los sistemas de pago no reconocen adecuadamente el valor de la innovación, las compañías farmacéuticas dispondrán de menos recursos para invertir en I+D, lo que puede **retrasar la disponibilidad de nuevos fármacos.** En otras palabras, si los precios se reducen pero los costes de producción y la inversión necesaria para innovar se mantienen, la consecuencia inevitable será un mayor retraso en el acceso a tratamientos innovadores para los pacientes.

“La nueva política comercial tendrá efecto en los costes, acceso, planificación de suministros y competitividad internacional de la industria europea”

5. LA ESTRATEGIA COMBINADA DE ARANCELES Y PRECIOS DE EE. UU. Y SU IMPACTO EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

5.1. LA NUEVA POLÍTICA DE PRECIO DE EE. UU. Y SUS REPERCUSIONES EN LA INDUSTRIA

La política arancelaria y de precios impuesta por Estados Unidos, que afecta tanto al comercio internacional como a las relaciones con otros países, tendrá un **impacto decisivo en la estrategia global de precios de las compañías farmacéuticas.**

En julio de 2025, el presidente **Donald Trump envió cartas a las principales multinacionales** —incluyendo AbbVie, Pfizer, Novartis, J&J, Sanofi y otras— **otorgándoles un plazo de dos meses para presentar planes de reducción de precios** bajo la amenaza de sanciones y otras medidas si no cumplían con sus exigencias. Este anuncio provocó caídas significativas en la cotización de varias compañías[15].

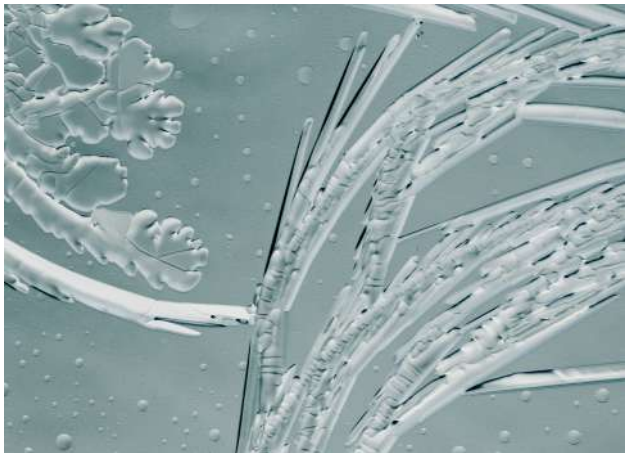
Como consecuencia, **las empresas se ven obligadas a replantear su política de precios global.** Al aceptar menores márgenes en Estados Unidos, podrían trasladar parte de esa presión a otros mercados, incluyendo Europa, aumentando los precios como mecanismo de compensación. Esto repercutiría directamente en los pacientes, que podrían ver limitado su acceso a tratamientos, y en los sistemas de salud, que tendrían que destinar mayores recursos para financiar los mismos medicamentos.

En paralelo, la presión estadounidense ha tenido efectos tangibles sobre las decisiones de inversión en Europa. **Varias compañías han paralizado o cancelado proyectos en el Reino Unido como respuesta a la política de precios de EE. UU. y al entorno de inversión europeo.** Merck canceló un proyecto de £1.000 millones para un centro de investigación en Londres; AstraZeneca[16] pausó una inversión de £200 millones en Cambridge y previamente había suspendido un proyecto de £450 millones para una planta de vacunas; Eli Lilly también detuvo un proyecto de £279 millones en el país. Estas decisiones reflejan la **tendencia de las farmacéuticas a priorizar inversiones en Estados Unidos**, donde se busca reforzar la producción nacional y reducir la dependencia de importaciones[17].

De hecho, las mismas compañías han anunciado **inversiones significativas en EE. UU. para adaptarse a esta política:** AstraZeneca ha comprometido $50.000 millones en nuevas plantas de fabricación e investigación[18], mientras MSD invertirá $1.000 millones en Carolina del Norte y planea destinar $8.000 millones adicionales hasta 2028. Estas dinámicas evidencian cómo las políticas de precios y aranceles de Estados Unidos están reconfigurando el mapa de inversiones de la industria farmacéutica, con implicaciones significativas para Europa y la necesidad de reforzar su autonomía estratégica.

Ahora, con **el nuevo arancel anunciado del 100%** para medicamentos de marca no producidos en Estados Unidos, Trump presiona de nuevo a la industria para **aumentar su inversión en el país.** La única excepción a la medida, según ha anunciado, es para aquellas empresas que estén construyendo o hayan anunciado ya la **construcción de fábricas en territorio estadounidense,** lo que fomentará aún más la llegada de inversión y, como consecuencia, mayores dificultades para Europa en su tarea de mantener su nivel de competitividad.

[15] Reuters, 2025.
[16] Reuters, 2025.
[17] The Guardian, 2025.
[18] Reuters, 2025.



5.2. EL MODELO *"MOST FAVORED NATION"* Y SUS RIESGOS PARA LOS SISTEMAS DE SALUD EUROPEOS

Más allá de los aranceles, conviene situar la estrategia estadounidense en el contexto de la política de precios de medicamentos. **La Administración Trump ha enfatizado reiteradamente que los ciudadanos estadounidenses pagan más que cualquier otro país por fármacos de marca.** De hecho, estudios recientes señalan que los precios en Estados Unidos son en promedio un **178% más altos que en otros países** y hasta un 322% más elevados en el caso de medicamentos originadores. Incluso con las primeras rondas de negociación de precios de Medicare, los precios resultantes siguen situándose entre 1,1 y 4,3 veces por encima de los precios de referencia internacionales[19].

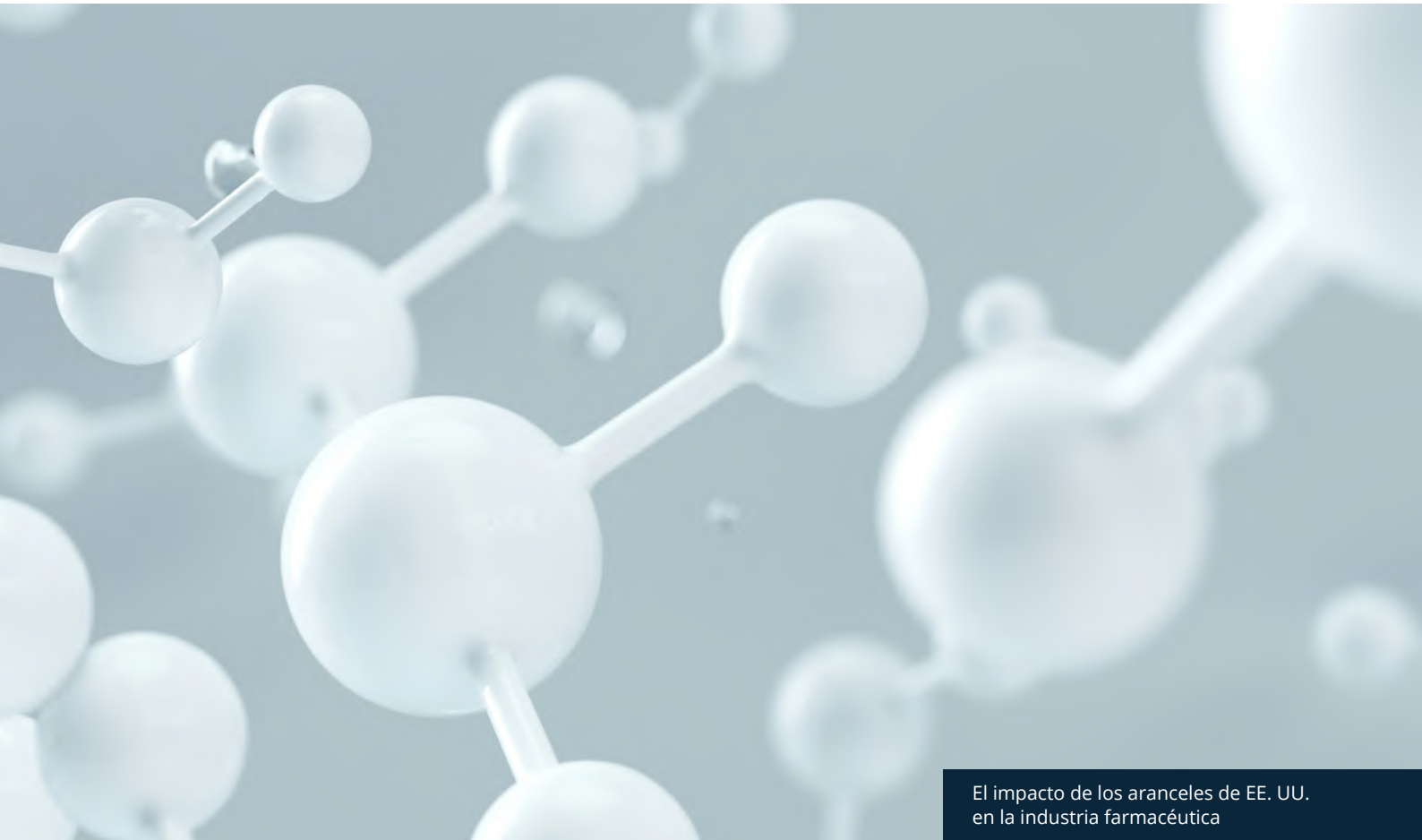
En este marco, **la Orden Ejecutiva de mayo de 2025 introdujo el concepto de *"Most Favored Nation"* (MFN)**, que vincula los precios estadounidenses a los precios más bajos registrados en países de la OCDE con un PIB per cápita superior al 60% del estadounidense. Aunque la implementación todavía está en definición, la medida apunta claramente a tomar como referencia los precios europeos, presionando tanto a la industria como a los gobiernos de la UE.

La experiencia europea con la International Reference Pricing (IRP) ofrece lecciones importantes. La literatura académica reciente confirma que los ahorros obtenidos son limitados y poco sostenibles, que los precios tienden a converger hacia los de los países de mayor renta, y que el acceso a medicamentos innovadores se retrasa de forma significativa en los países con menor capacidad de pago (Grueger, Martin y Sullivan, 2025).

1. **La convergencia de precios se ha logrado, pero a costa de menor acceso:** solo el 29% de los medicamentos aprobados en la UE están disponibles y reembolsados en todos los Estados miembros.

2. **Los tiempos de acceso son largos:** la media europea se sitúa en 578 días desde la autorización hasta la negociación de precio y financiación.

[19] Value in Health, 2025.



3. **La industria ha respondido** con acuerdos de descuento, generando grandes diferencias entre precios listados y precios netos.

4. **Existe una bifurcación clara:** Alemania, Francia o Italia ofrecen acceso rápido y amplio, mientras que países de Europa Central y del Este —y, en algunos casos, del Sur de Europa— quedan rezagados.

En el caso español, estas dinámicas ya son visibles: los pacientes esperan entre 12 y 18 meses más que en Alemania para acceder a nuevas terapias innovadoras, según el **informe Patients W.A.I.T. de EFPIA** (2024)[20].

Si EE. UU. implementa de forma estricta el mecanismo MFN, se producirían efectos en cadena sobre Europa y España:

- Las compañías podrían **restringir lanzamientos o retirar productos en mercados europeos** con menor poder adquisitivo, para evitar que precios bajos allí afecten a la referencia estadounidense.

- La presión combinada de aranceles y MFN crearía un **incentivo directo para que la UE y los Estados miembros acepten precios más altos al lanzamiento,** con el consiguiente impacto presupuestario.

- En países como España, donde ya existen mecanismos de clawback y techos de gasto farmacéutico, la capacidad de absorber precios más altos sería limitada, lo que tensionaría aún más el equilibrio entre sostenibilidad presupuestaria y acceso.

En conclusión, la política de aranceles de Estados Unidos no puede analizarse aisladamente: forma parte de una estrategia más amplia de presión internacional orientada a reducir el diferencial de precios. **Para la UE y para España, esto no solo supone un desafío comercial, sino también un riesgo sanitario y de acceso, al condicionar la disponibilidad y el calendario de introducción de nuevos tratamientos.**

[20] EFPIA, 2025.

6. IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA COMERCIAL Y SANITARIA EUROPEA

Además de los efectos negativos, este escenario abre también una ventana de oportunidad para la industria farmacéutica europea y española. La aplicación de medidas arancelarias por parte de Estados Unidos refuerza la **necesidad de avanzar hacia una autonomía estratégica en la producción de medicamentos y en el aseguramiento de las cadenas de suministro críticas.**

Sin embargo, esa oportunidad va íntimamente ligada a una **respuesta conjunta** por parte de los países de la UE. Una reacción dispar de cada estado miembro podría implicar una posible fragmentación del mercado interno comunitario.

En este contexto, cobran especial relevancia las iniciativas normativas en tramitación, como la **futura Ley Europea de Biotecnología**, concebida para fortalecer las capacidades industriales y de innovación en el continente, tal y como ha indicado EFPIA. Así como la **Directiva Life Sciences** que engloba diferentes directivas de la Unión Europea que afectan al sector de las ciencias de la vida (como la farmacéutica, la biotecnología y la sanidad). Entre ellas la nueva Directiva sobre productos defectuosos (UE) 2024/2853 y las modificaciones al Sistema de Información de Ensayos Clínicos (CTIS) para aumentar la transparencia.

En línea con esta necesidad de coordinación, el Gobierno de España ha puesto en marcha un **Plan de Respuesta y Relanzamiento Comercial** para mitigar los efectos de los aranceles estadounidenses, dotado con más de 14.000 millones de euros en financiación y garantías de crédito para empresas exportadoras. Aunque las medidas son de carácter general, la industria farmacéutica se beneficiará directamente de ellas, tanto a través de instrumentos financieros como de apoyo a la internacionalización, sin embargo, no hay planes específicos. Pese a ello, el plan refuerza la capacidad de España para mantener sus exportaciones y atraer inversión en producción e innovación.

Para España, este impulso representa una ocasión para **atraer inversión, fomentar el desarrollo de infraestructuras productivas y consolidar su posición en áreas de alto valor añadido,** contribuyendo así a una mayor resiliencia del sistema sanitario y a la seguridad en el acceso a tratamientos esenciales.

España se ha consolidado en los últimos años como uno de los principales polos europeos en ensayos clínicos, especialmente en áreas como la oncología o las terapias avanzadas, lo que le permitiría atraer mayor inversión internacional si Europa puede reforzar su rol como hub de investigación. Además, el posible repostamiento como producto ante mercados alternativos puede ser aprovechado por España para seguir impulsando la exportación de medicamentos innovadores.

Junto a ello, pueden señalarse otras oportunidades:

1. **Impulso a la inversión y al empleo industrial:** la reorientación hacia cadenas de suministro más cercanas genera incentivos para nuevas plantas de producción y centros de I+D en territorio europeo y nacional.

2. **Colaboración público-privada reforzada:** la necesidad de garantizar autonomía farmacéutica puede traducirse en mayores programas de cooperación entre la administración y el sector, tanto en financiación como en desarrollo tecnológico.

3. **Liderazgo regulatorio europeo:** la UE tiene la oportunidad de posicionarse como referente global en normativas de acceso, seguridad y producción de medicamentos, aumentando la influencia internacional de la industria europea.

7. CONCLUSIONES

La imposición de aranceles por parte de Estados Unidos sobre los productos farmacéuticos europeos supone un reto estructural para el sector. Los riesgos, resaltados tanto desde las compañías como a nivel institucional, abarcan desde la **presión sobre las cadenas de suministro y el retraso en el acceso a tratamientos hasta la reducción de competitividad internacional** en segmentos clave como los medicamentos innovadores o los ensayos clínicos.

Al mismo tiempo, este escenario ofrece a Europa la oportunidad de avanzar decididamente en la autonomía estratégica, reforzando la producción local y reduciendo su vulnerabilidad frente a crisis externas. Sin embargo, este potencial sólo se materializará si los gobiernos europeos, a nivel individual y no únicamente colectiva, asumen plenamente su responsabilidad y crean un **marco de incentivos, apoyo a la inversión y grandes acuerdos** que permitan a la industria jugar con las mismas reglas de juego que Estados Unidos.

De lo contrario, las políticas arancelarias norteamericanas ejercerán una presión difícilmente soportable para el tejido productivo europeo, con un riesgo claro: que los **principales perjudicados no sean las compañías, sino los pacientes,** que verán limitado su acceso a tratamientos y a medicamentos innovadores.

“Los gobiernos europeos deben impulsar un marco de incentivos, apoyo a la inversión y grandes acuerdos que permita mejorar la competitividad de la industria”

AUTORES

CARLOS PARRY.

Europe Healthcare Lead LLYC

carlos.parry@llyc.global

JORDI RAMENTOL.

Senior Advisor Healthcare LLYC

LLYC

DIRECCIÓN GLOBAL

Francisco Sánchez-Rivas
Presidente del Consejo de Administración
fjsanchezrivas@llyc.global

Alejandro Romero
Socio y CEO Global
aromero@llyc.global

Luisa García
Socia y CEO Corporate Affairs
lgarcia@llyc.global

Adolfo Corujo
Socio y CEO Marketing
acorujo@llyc.global

Tiago Vidal
Socio y Chief Operating Officer Global
tvidal@llyc.global

Miguel Lucas
Global Innovation Head
mlucas@llyc.global

Arturo Pinedo
Socio y Chief Client Officer Global
apinedo@llyc.global

Marta Guisasola
Socia y Chief Financial Officer Global
mguisasola@llyc.global

Albert Medrán
Global Brand & ESG Head
amedran@llyc.global

María Obispo
Global People & Culture Head
mobispo@llyc.global

MARKETING

Rafa Antón
Socio y Director Creativo Global
rafa.anton@llyc.global

Federico Isuani
Socio y Director General de Marketing Solutions Américas
federico.isuani@llyc.global

Jesús Moradillo
Socio, Europe Marketing Solutions Strategy Head
jesus.moradillo@llyc.global

Ibo Sanz
Global Marketing Solutions & Venturing Strategy Head
isanz@llyc.global

Javier Rosado
Socio y Director General de Estrategia de Marketing Solutions Américas
jrosado@llyc.global

Gemma Gutiérrez
Directora General de Marketing Solutions Europa
gemma.gutierrez@llyc.global

CORPORATE AFFAIRS

Iván Pino
Socio y Director General de Corporate Affairs América Latina
ipino@llyc.global

María Esteve
Socia y Directora General Global de Estrategia
mesteve@llyc.global

Jorge López Zafra
Socio y Director General de Corporate Affairs Europa
jlopez@llyc.global

Luis Guerricagoitia
Partner & Europe PPAA Lead
lguerricagoitia@llyc.global

EUROPA

Luis Miguel Peña
Socio y CEO Europa
lmpena@llyc.global

Iñaki Ortega
Director General Madrid
iortega@llyc.global

María Cura
Socia y Directora General Barcelona
mcura@llyc.global

Marlene Gaspar
Directora General Lisboa
mgaspar@llyc.global

Ángel Álvarez Alberdi
Head of Brussels Office
angel.alberdi@llyc.global

Amparo García
CEO de Zeus by LLYC
ZEUS by LLYC
a.garcia@zeus.vision

Nacho Reig
COO de Zeus by LLYC
ZEUS by LLYC
n.reig@zeus.vision

Lázaro Royo
CCO de Zeus by LLYC
ZEUS by LLYC
l.royo@zeus.vision

AMÉRICA LATINA

Juan Carlos Gozzer
Socio y CEO América Latina
jcgozzer@llyc.global

LATAM NORTE

David González Natal
Socio y Director General Latam Norte
dgonzalezn@llyc.global

Andrés Ortiz
Socio y Director General Colombia y Ecuador
andresortiz@dattis.com

Michelle Tuy
Directora General Panamá
michelle.tuy@llyc.global

Blanca Juana Gomez
Directora General México
blancajuana.gomez@llyc.global

Ibán Campo
Director General República Dominicana
icampo@llyc.global

Anne Davie
North Latam Marketing Solutions General Director
anne.davie@llyc.global

LATAM SUR

Diego Olavarría
Socio y Director de Operaciones Brasil
dolavarria@llyc.global

María Eugenia Vargas
Directora General Argentina
mevargas@llyc.global

Daniel Tittinger
Director General Perú
daniel.titinger@llyc.global

Cristina Montes
Reputation & Leadership Director
cristina.montes@llyc.global

ESTADOS UNIDOS

Jeff Lambert
Socio y U.S. Executive Chairman
L1 LAMBERT by LLYC
jeff.lambert@llyc.global

Mike Houston
Socio y U.S. CEO
L1 LAMBERT by LLYC
mike.houston@llyc.global

Paige Wirth
U.S. Marketing Solutions Lead
paige.wirth@llyc.global

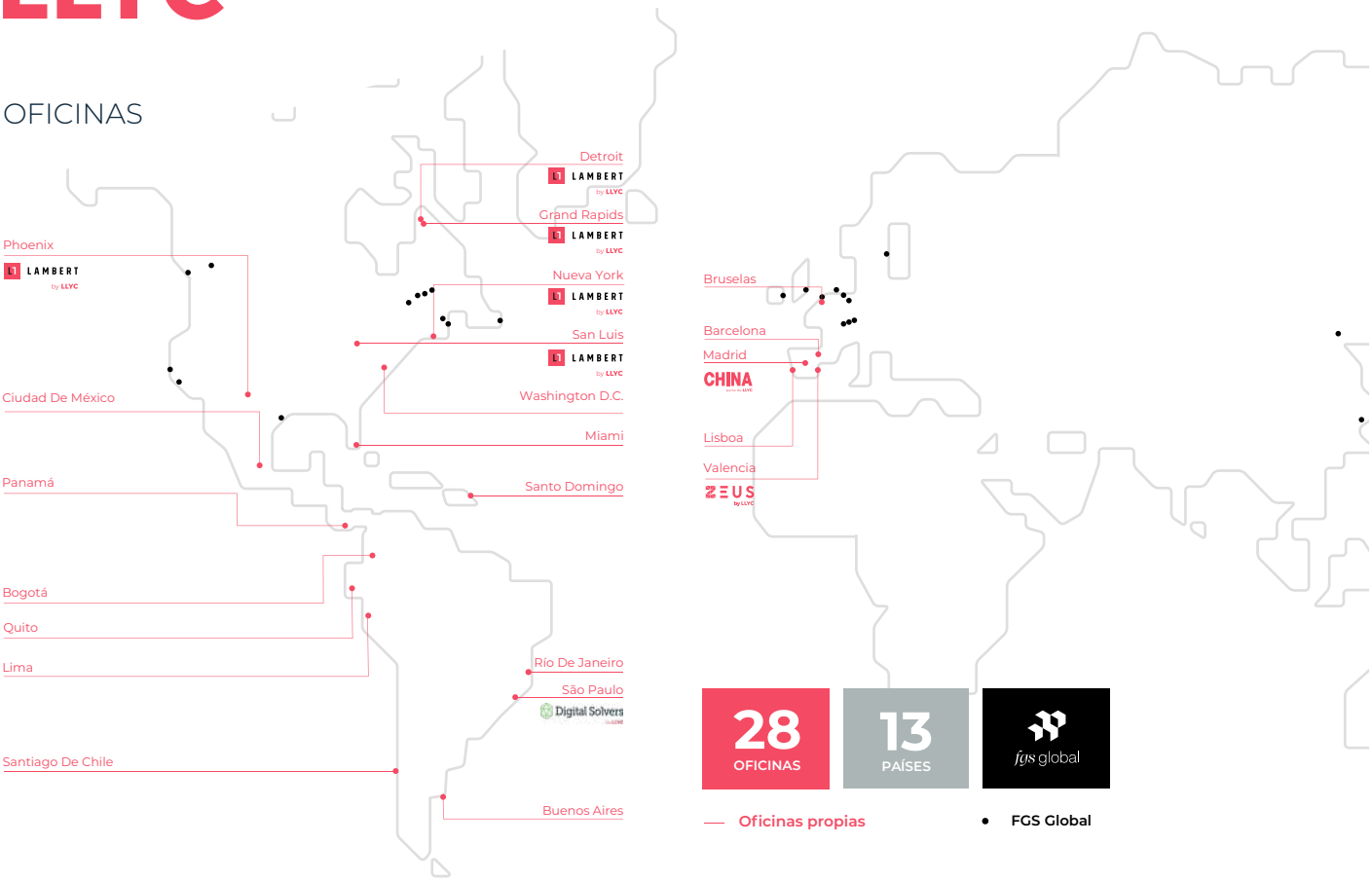
Don Hunt
US Corporate Affairs Lead
don.hunt@llyc.global

Kimberly Hoyle
US Business Development Lead
kimberly.hoyle@llyc.global

Michelle Olson
U.S. Chief Client officer
michelle.olson@llyc.global

LLYC

OFICINAS



LLYC

Madrid
Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid, España
Tel. +34 91 563 77 22

Barcelona
Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona, España
Tel. +34 93 217 22 17

Lisboa
Avenida da Liberdade nº225, 5º Esq.
1250-142 Lisboa, Portugal
Tel. + 351 21 923 97 00

Miami
600 Brickell Avenue, Suite 2125
Miami, FL 33131
United States
Tel. +1 786 590 1000

Nueva York
3 Columbus Circle, 9th Floor
New York, NY 10019
United States
Tel. +1 646 805 2000

Washington D.C.
1025 F st NW 9th Floor
Washington D.C. 20004
United States
Tel. +1 202 295 0178

Ciudad de México
Av. Paseo de la Reforma 412
Piso 14. Colonia Juárez
Alcaldía Cuauhtémoc
CP 06600, Ciudad de México
Tel. +52 55 5257 1084

Av. Santa Fe 505, Piso 15,
Lomas de Santa Fe,
CDMX 01219, México
Tel. +52 55 4000 8100

Panamá
Sortis Business Tower
Piso 9, Calle 57
Obarrio - Panamá
Tel. +507 206 5200

Santo Domingo
Corporativo 2010, Suite 1101, de la Avenida Gustavo Mejía Ricart #102, en Piantini, Santo Domingo.
Tel. +1 809 6161975

Bogotá
Av. Calle 82 # 9-65 Piso 4
Bogotá D.C. – Colombia
Tel. +57 1 7438000

Carrera 9 # 79A -19, piso 3,
Bogotá, Colombia
Tel: (+57) 60 1 651 52 00

Lima
Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro, Perú
Tel. +51 1 2229491

Quito
Avda. 12 de Octubre N24-528 y Cordero - Edificio World Trade Center – Torre B - piso 11
Ecuador
Tel. +593 2 2565820

Sao Paulo
Rua Oscar Freire, 379, Cj 111
Cerqueira César SP - 01426-001
Brasil
Tel. +55 11 3060 3390

Rio de Janeiro
Rua Almirante Barroso, 81
34º andar, CEP 20031-916
Rio de Janeiro, Brasil
Tel. +55 21 3797 6400

Buenos Aires
Av. Corrientes 222, piso 8
C1043AAP, Argentina
Tel. +54 11 5556 0700
El Salvador 5635, Buenos Aires
CP. 1414 BQE, Argentina

Santiago de Chile
Avda. Pdte. Kennedy 4.700,
Piso 5, Vitacura
Santiago
Tel. +56 22 207 32 00
Tel. +562 2 245 0924

CHINA parte de LLYC

C/ Almagro 25
28010, Madrid, España
Tel. +34 913 506 508

LAMBERT by LLYC

47 Commerce Ave SW,
Grand Rapids, MI 49503,
Estados Unidos
Tel. +1 616 233 0500

1420 Broadway, First Floor,
Detroit, Michigan 48226,
Estados Unidos
Tel. +1 313 309 9500

16052 Swingley Ridge Rd,
Chesterfield, Missouri 63017,
Estados Unidos

7201 N Dreamy Draw Dr,
Phoenix, Arizona 85020,
Estados Unidos
Tel. +1 480 764 1880

450 7th Ave #2002, New York, NY
10123, Estados Unidos
Tel. +1 212 971 9718

ZEUS by LLYC

Base 1 La Marina de, C. de la Travesía, s/n, Poblados Marítimos,
46024 Valencia
Telf: +34 960 62 73 97

LET'S FLY

LLYC es tu partner en creatividad, influencia e innovación. Queremos transformar cada día en una oportunidad para nutrir tu marca. Creemos que la audacia es la forma de conseguirlo.

MARKETING + CORPORATE AFFAIRS

+1,300
profesionales hacen posible el LLYC Team.

93,1 M€
Ingresos operacionales 2024

LLYC se sitúa entre las **40 MAYORES EMPRESAS** del mundo en el sector, según los rankings de PRWeek y PRovoke.

MEJOR CONSULTORA
en Europa 2024 en los PRWeek Global Awards.

CONSULTORA DEL AÑO
en América Latina 2023 por PRovoke.

OCTUBRE, 2025

LLORENTE Y CUENCA