

# EL PRECIO DE LOS SUEROS

---



Los sueros más habituales son glucosa y/o sal común disueltos en agua estéril. Productos verdaderamente baratos, pero cuyo precio se incrementa entre 100 y 200 veces desde sus bajos costes de fabricación. Y el coste final para los Sistemas Sanitarios, Compañías Aseguradoras o pacientes (usuarios finales) puede llegar a ser 1.000 veces el precio de fabricación.

El suero más usual es sal común disuelta en agua. Se usa tanto para rehidratar a pacientes como para disolver medicamentos que han de administrarse lentamente por vía intravenosa. Solo en Estados Unidos se usan aproximadamente un **billón** de unidades de este suero cada año.

No fácil explicar cómo una humilde bolsa de suero salino puede revalorizarse de una manera tan espectacular sin inmiscuirse en una maraña de transacciones comerciales y en las no pocas veces jeroglíficas cuentas de resultados de muchos hospitales. Los actores involucrados en la maraña de transacciones son la Industria Farmacéutica, los Distribuidores, gestores de compras y Compañías Aseguradoras.

## EL PRECIO DE LOS SUEROS

[\*Deborah Spak\*](#), portavoz de [\*Baxter\*](#), la principal suministradora de sueros (técnicamente: *fluidoterapia*) a nivel mundial, ha declarado que resulta difícil explicar los precios finales si se tiene en cuenta los bajísimos costes de fabricación de las soluciones intravenosas de rehidratación oral.

[\*Hospira\*](#), otra multinacional farmacéutica con gran introducción en el área de la *fluidoterapia*, reconoce el ocultismo que rodea los precios de las soluciones intravenosas.

En Estados Unidos, los fabricantes deben comunicar los precios anualmente al Gobierno Federal; y estos precios determinan los costes que asume [\*Medicare\*](#), cargando un 6% sobre el precio federal de dichos productos. El precio federal de 1 litro de solución salina fue de \$1.07 este año (2013), cuando era de \$0.46 en el año 2010. Los fabricantes han justificado este aumento de los costes (muy elevado en términos porcentuales) por el incremento de los gastos de la materia prima y del transporte. A título de ejemplo, el precio de 1 litro de solución salina en un hospital de París es de aproximadamente \$4.73 (equivalente a 3,62 euros).

Cada litro de solución salina contiene 9 gramos de sal (cloruro sódico), menos de dos cucharadas de café. Gran parte de la sal con que se fabrican procede de *Morton Salt*, en *Rittman, Ohio*, donde existen enormes salinas formadas millones de años atrás. El agua proviene de diversos lugares, sobre todo *Round Lake, Illinois* o de las *Great Smoky Mountains, North Caroline*, lugares donde *Baxter International* y *Hospira* tienen sus principales plantas de fabricación.

Pero ya desde los lugares de producción, la solución salina comienza una compleja ruta de contratos bizantinos, descuentos, reventas y sobornos que serían inaceptables en otros mercados comerciales; pero que afectan también a otros productos y dispositivos médicos, desde las gasas hasta los implantes cardíacos.

Dado el bajo precio de estos productos, muchos fabricantes los incluyen en *packs* junto con material sanitario o fármacos, incrementado el precio de éstos, con el señuelo de entregar sin coste alguno las soluciones salinas. Es un engaño muy burdo, pero funciona por los intereses que se esconden tras esta práctica. En cierta manera semeja a lo que sucede con el mercado de la telefonía móvil.

## EL PRECIO DE LOS SUEROS

Muy pocos hospitales negocian directamente. En su lugar, una pléyade de intermediarios (gestores de compras, organismos públicos), intermedian la compra de estos productos convirtiéndose en suministradores hospitalarios.

Frente al argumento del ahorro al realizar compras masivas de estos productos, la realidad es que se deja en manos de unos pocos intermediarios la adquisición de productos trascendentes para la práctica médica, reduciendo la competencia al convertirse en grupos de poder que, en no pocas ocasiones, pactan precios al margen de los responsables de compra (farmacéuticos) y de los usuarios (médicos y pacientes).

Los contratos son verdaderas “cajas negras”, esto es, se sabe lo que entra y lo que sale, pero apenas lo que sucede en su interior.

Como es bien conocido la medicina norteamericana está sobrevalorada. Una factura usual carga en la terapia intravenosa \$787 para un adulto y \$393 para un niño, diferencia que se fundamenta únicamente en el volumen de solución que se administra. La factura de la *fluidoterapia* es, a todas luces, desproporcionada.

Las abultadas e injustificadas facturas son frecuentes. Un paciente pagó \$91 por una unidad de una solución salina de *Hospira* que al hospital le había costado \$0.86.

El argumento esgrimido es que el coste cargado al paciente o Compañía Aseguradora incluye también los costes adicionales asociados a la administración del preparado. Pero éstos se reflejan también en otros apartados de la factura hospitalaria. Estos costes, aunque variables, son por ejemplo: \$127 por la administración del preparado farmacéutico intravenoso; \$893 por el uso de un *box* en un servicio de urgencias hospitalario.

He aquí algunos ejemplos de un sistema sanitario privado o privatizado, excluyente y exclusivo, donde muchas personas ven gravemente mermado su acceso a la salud. La protección universal a la Salud es uno de los logros más trascendentes de las sociedades avanzadas. Debemos establecer mecanismos para su mejora y adecuación a los tiempos cambiantes, pero sin traspasar determinados límites que afectan a la dignidad de los pacientes, todos nosotros en algún momento de nuestra vida.

## EL PRECIO DE LOS SUEROS

Zaragoza, a 28 de agosto de 2013

Dr. José Manuel López Tricas

Farmacéutico especialista Farmacia Hospitalaria

Farmacia Las Fuentes

Florentino Ballesteros, 11-13

50002 Zaragoza

---