



# Los factores que influirán sobre el precio de los medicamentos en 2019

NIEVES SEBASTIÁN

Redactora en El Global

La consultora GlobalData ha elaborado un informe para tratar de analizar qué factores van a influir sobre el crecimiento de la industria farmacéutica durante 2019. Además de los propios que tienen influencia sobre la economía a nivel global, uno de los factores que se cuestiona, es el efecto que tiene flexibilizar o restringir las políticas de precios. Expertos en economía de la salud analizan las posibles tendencias en inversión, investigación, competencia o el impacto de los conflictos sociopolíticos en la evolución del mercado de los medicamentos.

**KEY WORDS:** precio, medicamentos, economía, inversión, salud, biosimilares.

Según la consultora GlobalData, en este 2019, la presión sobre el precio de los medicamentos seguirá aumentando. Como consecuencia directa de este hecho la compañía prevé que las tácticas de negociación entre reguladores, compañías, centros y pacientes se tornen más agresivas en este ejercicio.

Desde GlobalData han elaborado el informe El estado de la industria biofarmacéutica en 2019, en el que se ha encuestado a representantes de compañías de la industria farmacéutica. De ellos, el 51 por ciento consideran que el precio de los medicamentos y las restricciones al reembolso serán los dos factores que tengan mayor impacto negativo en el sector durante el transcurso de este año.

Dos de los hechos que marcaron políticamente el plano económico a nivel mundial, según los encuestados por la consultora, fueron la incertidumbre provocada tanto por el Brexit como por las políticas emprendidas por la administración Trump. Pero a pesar de estos problemas a nivel global, los participantes en el cuestionario incluyeron entre aquellos factores que podrían tener un mayor impacto en la industria farmacéutica, en este caso positivo, el crecimiento del mercado chino y el vencimiento de patentes de los fármacos biológicos.

## PRECIO Y CONSENSO

Al hablar de precios, el economista Jorge Mestre diferencia su análisis en base a dos variables: la demanda y la oferta. Sobre la demanda, el economista remarca dos aspectos: “primero, los ‘pagadores’ cada vez más van a intentar reforzar su posición en las negociaciones con la industria, y creo que van a intentar que los

precios reflejen el ‘valor’ del medicamento, pero aún existen grandes desafíos para tener sistemas de precios basados en valor instaurados de manera generalizada, sobre todo si tenemos en cuenta que no hay consenso entre todos los agentes sobre cómo definir, y medir, este ‘valor’, o que el uso de datos de vida real para medir el ‘valor’, y para determinar el precio del medicamento, es aún incipiente; en segundo lugar, con iniciativas como “vías adaptativas”, se necesita mayor coordinación entre el “regulador” (EMA/FDA), y el pagador/agencia de ETS. Si no progresamos en estos dos aspectos, al final, y desde mi punto de vista, el foco





va a estar en reducción de costes". Mientras, al referirse a la oferta afirma estar convencido de que "la industria farmacéutica lleva ya mucho tiempo intentando mejorar la productividad de su I+D, y desde mi punto de vista, es necesario asegurarnos que las presiones cortoplacistas de inversores, por ejemplo, no lleven a tomar decisiones precipitadas durante el desarrollo de nuevos medicamentos de seguir, o no, investigando la molécula en cuestión". Además, Mestre señala que al medir el valor cada caso tiene sus propias características y que hay que tener en cuenta que en algunas ocasiones "podemos encontrar situaciones donde un medicamento ha llegado a fase III, pero donde a lo mejor hubiera sido preferible detener el desarrollo del medicamento porque los resultados iniciales no marcaban diferencias significativas con los competidores".

Una vez explicados los diferentes impactos sobre la oferta y la demanda dentro de la industria farmacéutica, Mestre apunta a la necesidad de "entender la relación entre la demanda y la oferta", y a este respecto opina que "si los pagadores son capaces de lanzar 'señales' a la industria de sus necesidades y su disponibilidad a pagar por nuevos tratamientos, la industria sería capaz, desde mi punto de vista, de dirigir su I+D para cubrir estas necesidades". El especialista considera que este fenómeno ya cuenta con antecedentes y que "la experiencia nos ha demostrado que la industria responde a los incentivos, como puede ser en el caso de algunas enfermedades raras o incluso determinados antibióticos". A pesar de las buenas experiencias del pasado, Mestre afirma que "estas necesidades hay que consensuarlas entre todos los agentes implicados, porque hay que recordar que las decisiones que tomemos hoy determinarán, en gran medida, los medicamentos que estarán disponibles dentro de unos diez o quince años".

Siguiendo este hilo, Bonnie Fain, directora del área de Farmacia de Global Data concluye que "a pesar de esta presión, más de 30 fabricantes de medicamentos empezaron este nuevo año subiendo los precios en cientos de fármacos en



Estados Unidos. El incremento de precios fue de alrededor del 6,3 por ciento e incluye tanto a los genéricos como a los medicamentos de marca". Atendiendo también al plano político en este país añade que "tanto demócratas como republicanos han reaccionado de una manera fuerte a estas subidas y podría ser una oportunidad para el bipartidismo para bajar el coste de los medicamentos de prescripción".

### FLEXIBILIZACIÓN DE LOS PRECIOS

Uno de los debates existentes sobre qué hacer para favorecer el crecimiento de la industria farmacéutica pasa por dilucidar si dar una mayor flexibilidad a los productores a la hora de fijar los precios contribuiría a este hecho o, si por el contrario no sería ventajoso.



A este respecto, Mestre se muestra, "en principio", a favor. "Creo que sí, pero si queremos un crecimiento de la industria, es necesario ir más allá de la flexibilización de precios, con procesos más transparentes, reglas del juego claras, y recompensas adecuadas a aquellos medicamentos que de verdad se lo merecen", aclara el economista. Además, añade que "con esto no quiero decir que la competencia entre medicamentos con diferente principio activo (competencia terapéutica) sea inútil, sino todo lo contrario; hay que asegurar modelos que generen competencia (en precio, pero también en otros aspectos relacionados con la calidad, por ejemplo) entre estas alternativas terapéuticas".

Por su parte, Pedro Gómez Pajuelo, secretario general de la Organización Nacional de Trasplantes, precisa en primer lugar que el crecimiento de la industria se basa a su juicio en dos características: "producibilidad y garantía de reversión de los fondos invertidos"; en este sentido expresa una opinión similar a la de Mestre, señalando que deben entrar en juego otros elementos como "procesos, metodología, criterios, aplicación normativa, transparencia y motivación de las decisiones, y la garantía de reversión que se asienta sobre la certeza de que se paga por la incertidumbre".

Juan Oliva, profesor de Análisis Económico y Finanzas en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo, aporta otro punto de vista sobre esta temática y especifica que "por flexibilización de los precios se puede entender muchas cosas". Partiendo de esta base, expone que "muchos países de rentas altas están incidiendo cada vez más en políticas de precios basadas en el valor, por lo que es urgente que España se incorpore a ese grupo ya que esto da las señales y los incentivos claros de hacia dónde y cómo orientar la investigación". Desde otra perspectiva, Oliva agrega que "iremos viendo en los años venideros, cada vez con mayor medida, modelos de licencias y financiación adaptativos, donde los datos de vida real deberán complementar la información aportada por los ensayos antes de la comercialización a la hora de establecer las indicaciones más



adecuadas y la financiación de los nuevos medicamentos”. Por último, el especialista sugiere algunas acciones que se podrían emprender en este sentido como que “en áreas terapéuticas poco rentables para las empresas, por su incertidumbre o su estrecho mercado, deberían promoverse acuerdos más ambiciosos entre el sector público y empresas privadas; la gran duda es cómo promover estos acuerdos y a qué nivel, ya que parece que el ámbito nacional se queda demasiado corto, por lo que quizá supranacional sería lo adecuado”.

“Las restricciones de precio ya se ha comprobado a lo largo de todos estos años que no han impedido el crecimiento de la industria farmacéutica”

### ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

Respecto a la rigidez a la hora de fijar los precios, Pedro Gómez Pajuelo opina que “las restricciones de precio ya se ha comprobado a lo largo de todos estos años que no han impedido el crecimiento de la industria y por tanto yo me aventuraría a decir que no lo van a seguir impidiendo, son decisiones que se asientan en el tiempo y a la larga producen mayor certeza y mayores rendimientos, por tanto estimo que la flexibilidad puede ser el verdadero freno del crecimiento más que la estabilidad de precios”. A este respecto, puntualiza que, “lo que de verdad puede contener el crecimiento, a mi juicio, es que se decida dejar de pagar por tanta incertidumbre, y que a la larga eso contenga parte de la investigación y por tanto parte del crecimiento”.

Analizando de qué manera se debería actuar respecto a la fijación de precios para que la industria salga beneficiada, Jorge Mestre define el tema como “complejo” pero se posiciona planteando que “la teoría económica nos enseña que la regulación cost-plus —es decir, en función de los costes— tiene problemas de incentivos, por lo que el precio debería reflejar el ‘valor’; mi sugerencia sería que entre todos los agentes intentemos llegar a estos modelos, aunque reconozco que no es fácil”.

Tampoco cree que sea una labor sencilla Juan Oliva, quien señala que “ninguna política de precios satisfará a todos los agentes: empresas, financiadores y ciudadanos; si no tenemos esto claro, vamos mal”. Por ello, el experto se posiciona a favor de la financiación ligada al valor de los productos, alegando que “la política de financiar según el valor aportado parece la adecuada, tendiendo claro que estas decisiones deben ser adaptativas e incorporar información de vida real”. Oliva opina que “si avanzamos en esa línea, las empresas más innovadoras serán las más beneficiadas, mientras que las que desarrollen productos poco innovadores deberían esperar a obtener precios similares a los de productos que ya están comercializados en el mercado”



están bajo el control de ningún agente, como puede ser el caso de medicamentos para enfermedades como el Alzheimer”.

A colación de los avances en investigación y desarrollo aparece el factor de las fusiones y/o acuerdos entre empresas que ayuden a impulsar la creación de nuevos tratamientos. Mestre señala que “la colaboración entre empresas está aquí para quedarse”, teniendo en cuenta que “es necesario aunar esfuerzos, para así poder mejorar también la productividad en la I+D biomédica”. Sin embargo, cree que cada caso es diferente y que “las fusiones o compras hay que analizarlas una a una, porque queremos asegurarnos también que exista la competencia suficiente en materia de I+D para que luego esta competitividad se vea reflejada en el mercado”.

Juan Oliva tampoco expresa una opinión tajante respecto a la necesidad de unión entre diferentes empresas. A la pregunta sobre si estas son útiles responde que “depende”, ya que según él, “fundamentalmente, la cartera de investigación y su desarrollo suele contener la respuesta”. En este sentido cree que es práctico “que existan sinergias y complementariedades que hagan que la fusión sea más que la suma de ambas empresas ya que, si no es así, una fusión sirve básicamente para reducir tamaño de plantillas y para tratar de adquirir más peso o influencia en los mercados, pero teniendo como contrapartida un tamaño no óptimo de la empresa” con lo que apunta que se podría tender en algunas ocasiones a problemas como “exceso de capacidad, peor manejo interno de la información y otros problemas conocidos en las teorías y prácticas de fusiones en empresas de otros sectores”.

En definitiva, para desatascar los problemas de reembolso e inversión en I+D, Mestre llama a “trabajar con agentes del sector para llegar al consenso si fuera posible, sobre incentivos a la I+D, por una parte, y sobre como ‘recompensar’ a los medicamentos que llegan el mercado, por otra”; el economista considera este consenso también podría ser la llave de cara a maximizar los márgenes de beneficio de las compañías.

### I+D Y REEMBOLSO

Otro de los puntos que los representantes de la industria farmacéutica consideran que tendrá un gran impacto negativo en el sector son las restricciones al reembolso, es decir, la cuantía que las compañías puedan destinar a investigar nuevos fármacos en base a los beneficios obtenidos con otros medicamentos.

En palabras de Jorge Mestre, si las restricciones al reembolso se aplican adecuadamente, este parámetro no debería afectar ya que afirma que “si conseguimos que la I+D (tanto pública como privada) fuera más eficiente, estas restricciones al reembolso pueden ser incluso positivas, es decir, tratar de lanzar más medicamentos con menos I+D”. Aun así Mestre define esta estrategia como complicada puesto que “sabemos que la probabilidad de éxito de desarrollar un medicamento depende de muchos factores, algunos de los cuales no



## EL PAPEL DE LOS BIOSIMILARES

Los medicamentos biosimilares van ganando importancia paulatinamente, desde que llegaron a España en el año 2007, y son vistos en muchos casos como un instrumento importante para el ahorro. Según el informe de la Fundación Weber “La introducción de los biosimilares en España. Estimación del ahorro para el Sistema Nacional de Salud”, el ahorro logrado en el período comprendido entre los años 2009 y 2016 se cifrará en 478,35 millones de euros; dentro de estas cifras, el 78,35 por ciento del ahorro logrado correspondería a la bajada de precios de los medicamentos biológicos de referencia al introducir sus biosimilares.

Mirando al futuro, este mismo documento estima en 1.965,07 millones de euros el ahorro que se alcanzará por este mismo fenómeno entre 2017 y 2020; en este caso, desde la Fundación Weber atribuirían este ahorro al uso de biosimilares de anticuerpos monoclonales utilizados para enfermedades como la psoriasis o la artritis reumatoide, y de otros destinados a enfermedades de alta prevalencia como pueden ser el cáncer o la diabetes.

En referencia a este tema, Jorge Mestre considera que “los biosimilares pueden jugar un papel importante, eso está claro, tanto para los pagadores —con la posible reducción de gasto en medicamentos biológicos sin patente, ya sea del original o del biosimilar—, como para la industria de biosimilares”, aunque desde el punto de vista opuesto plantea que “para la industria de los biológicos de referencia, obviamente les impactará, por lo que tienen que reaccionar —como así hacen— para competir con los nuevos entrantes. Yo recomendaría las mismas reglas del juego para todos los agentes, sin el establecimiento de medidas de discriminación positiva por parte de la Administración, por ejemplo, ya que, como argumentan las leyes de defensa de la competencia, lo importante es defender la competencia”. Desde el prisma de este experto, “lo interesante desde el punto de vista económico sería fomentar la competencia” a lo que puntualiza que “obvia-



mente, hay que limitar las barreras de entrada, pero sin obviar la necesidad de recoger evidencia para demostrar que es un biosimilar del biológico de referencia”. Desde otra perspectiva, la de la demanda, indica que “hay que incentivar la competencia de precios y no-precios (calidad, garantías de abastecimiento,...) y así generar ahorros al sistema una vez expirada la patente”.

Al igual que refleja el informe, con vistas al futuro, Juan Oliva asegura que “sin duda los biosimilares ya están fomentando la competencia en el sector y lo esperable es que se intensifique la misma en los años venideros”.

## CONFLICTOS SOCIOPOLÍTICOS

Desde GlobalData señalaban que las personas participantes en la encuesta apuntaban a todos aquellos fenómenos sociopolíticos con relevancia a nivel global como factores importantes que pueden influir sobre el crecimiento de la industria. Pero si, concretamente ponemos el foco en la industria farmacéutica, durante los últimos años el fenómeno de mayor relevancia en esta área ha sido la manera en que han tornado las relaciones entre Estados Unidos y China. Y es que, a pesar de las preocupaciones de una guerra comercial entre ambos países, no sorprende que el gigante asiático siga siendo visto como una gran oportunidad de mercado para la industria farmacéutica.

Al igual que la mayoría de los encuestados por GlobalData, Juan Oliva, profesor de Análisis Económico y Finanzas en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo, coincide en que la evolución de la economía mundial es una variable importante a tener en cuenta al analizar el crecimiento de la industria farmacéutica, y concreta que “hay varios factores preocupantes: la guerra comercial entre Estados Unidos y China, con visos de recrudecerse o extenderse a otros países, el riesgo del alza del precio de la energía, la incertidumbre sobre el alza de los tipos de interés o la delicada situación en Europa —con sucesos como el Brexit, el

frenazo económico en Alemania e Italia, además de la incertidumbre política en Reino Unido, Italia y que quizá se extienda a España—”.

Una de las causas por las que el mercado chino ha crecido a un ritmo tan vertiginoso es que el Gobierno del gigante asiático ha introducido un paquete de medidas para fomentar significativamente la labor de los productores locales dentro del sector farmacéutico. En esta línea, Juan Oliva define a China como “un país aparte” aunque se muestra prudente y cree que todavía hay que fijarse en “la evolución de las medidas aplicadas”. “Lo esperable es que las grandes empresas multinacionales lleguen a acuerdos con productores nacionales (chinos) para introducirse de esta manera en el sector” explica Oliva, a lo que añade que “los detalles y el mayor control o libertad que permitan las autoridades chinas a estos movimientos estratégicos serán importantes pero, sin duda, ya estarán previstos”.

Sobre este aspecto, Juan Oliva opina que “las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China pueden ser muy importantes si el deterioro de las mismas va a más; aquí no me refiero solo al sector farmacéutico sino a un contexto global de la economía, como igualmente ocurre con el Brexit”. Este proceso también está teniendo un gran impacto a nivel global, aunque bajo la perspectiva del especialista el principal problema no reside en separarse o no de la Unión Europea, —con lo cual el impacto sería nulo— o de un portazo —con importantes consecuencias económicas, más para el propio Reino Unido, pero también para Europa—. ■