

Los expertos piden “reglas del juego” para hacer frente a los precios de los tratamientos oncológicos

Josep Taberner y Beatriz González López-Valcárcel optan por ir hacia un modelo de reembolso por valor y una agencia ejecutiva de compras a nivel nacional



Beatriz González López-Valcárcel y Josep Taberner en el segundo de los diálogos sanitarios de Funcas.



Vídeo resumen de los Premios Fu...

El resumen más completo de los Premios Fundamed & Wecare-u



La sensibilización sobre la venta por Internet y la vacunación comparten reconocimiento



Madrid, ‘kilómetro 0’ de los productos de Pfizer frente a la hemofilia con destino final a 65 países

Temas relacionados:

Precios de los medicamentos - Sostenibilidad - Acceso a la innovación - Sociedad Europea de Oncología Médica - Funcas - Beatriz González López-Valcárcel - Josep Taberner

6

5

Herramientas

- Imprimir
- Enviar

CARLOS B. RODRÍGUEZ Madrid | 07 mar 2019 - 13:35 h | EIGlobal.net

¿Qué consideramos beneficio clínico significativo? ¿Qué explica el comportamiento de los precios de los nuevos medicamentos? ¿Con qué criterios priorizamos el flujo de innovaciones? ¿Qué rol deben cumplir las agencias de evaluación? ¿Qué funciona –o no– a la hora de regular o intervenir precios? ¿Cómo garantizamos la sostenibilidad en el SNS? En la última década, la innovación biofarmacéutica se ha concentrado de forma especial en el desarrollo de **nuevos tratamientos oncológicos** con mejoras de magnitud variable en la supervivencia y **rápidos incrementos de precios**, dejando a su paso preguntas como las arriba formuladas. Tras juntar a dos expertos en gestión sanitaria como **Rafael Bengoa y Julián García Vargas**, el segundo de los diálogos sanitarios de Funcas y la Fundación Ernest Lluch ha reunido a los investigadores **Josep Taberner y Beatriz González López-Valcarcel** para tratar de responderlas. Ambos incidieron en iniciativas desde el punto de vista organizativo: reglas del juego claras y estables y una agencia ejecutiva en red para comprar a nivel nacional.

El diagnóstico de situación es claro. En 2018 se afectaron en España 18 millones de personas de cáncer, de los cuales fallecieron más de 9,5 millones, una carga “relativamente alta”, según Taberner, debido a longevidad de la población. Las previsiones no son halagüeñas: se estima que 1 de cada 2 varones y 1 de cada 3 mujeres tendrán un tumor en su vida, aunque en su mayoría fácilmente controlables. **La incidencia aumentará hasta 2030**, cuando se calcula que empezarán a hacerse palpables los resultados obtenidos de la inversión en programas contra el tabaquismo y la obesidad. Lo más importante, añadió el oncólogo, es que la reducción cuantitativa de la mortalidad en cáncer es un hecho.

Ello se ha debido, en parte a la inversión en prevención, pero sobre todo a las nuevas opciones de tratamiento que han ido apareciendo. Las enormes oportunidades que ha supuesto la denominada 'revolución de la inmunoterapia' sólo son comparables al incremento que han supuesto en los costes. Ya en 2016, el gasto en medicamentos oncológicos aumentó un 15 por ciento en Estados Unidos y prácticamente de forma paralela en los países europeos. Desde el lado de las ventas, los estudios de mercado apuntan a que **el crecimiento más importante hasta el año 2020** básicamente se concentra en oncología e inmunoterapia.



Nuestro país no es ajeno a esta tendencia. Según López-Valcárcel, catedrática de Métodos Cuantitativos en Economía y Gestión de la Universidad de Las Palmas, **España gasta en torno a los 2.600 millones** de euros en medicamentos oncológicos, una cifra que **crece con incrementos de dos dígitos** en un momento en que la economía crece en torno al 2 o al 3 por ciento. "Hay más incidencia, es cierto, pero los precios sí que van subiendo muchísimo más que el nivel de precios de la economía o la mediana de los salarios o cualquier cosa con que queramos compararlo", añadió.

La clave, el reembolso por valor

Los expertos fueron muy claros a la hora de ubicar la raíz del problema. "Fármacos que son muy activos valen por mes exactamente lo mismo que fármacos que son mínimamente eficaces. ¿Por qué? Porque **el precio lo marca el mercado; no lo marca la eficacia**", aseguró Tabernero. Pero hay otra gran razón que, para este oncólogo, explica la situación actual: "**las reglas del juego tampoco han sido claras**", a su juicio, de forma que la sociedad tendría que definir qué está dispuesta a pagar como vía para priorizar la entrada de innovaciones, y también para dar a la industria la oportunidad de dirigir mejor sus investigaciones y no invertir "en áreas con beneficios marginales".

Son varios las claves de esas nuevas reglas del juego, pero sin duda la más importante, para el presidente de la **Sociedad Europea de Oncología Médica (ESMO)**, es el establecimiento de "un modelo adecuado de reembolso por valor". De hecho, uno de los pilares del trabajo de ESMO ha sido la creación de la escala de magnitud de beneficio clínico, que sus profesionales consideran importante a la hora de priorizar sistemas de **reembolso de medicamentos basado en valor y adaptado geográficamente**.

"Para un fármaco y concreto, y para una indicación en concreto, podríamos dar un valor de referencia, y adaptarlo a otra situación geográfica basada en valores económicos de ese país, como el PIB, el porcentaje de gasto farmacéutico o la frecuencia de la enfermedad. Aquí **divergimos con la actitud del Ministerio**, que intenta fijar el precio de un fármaco e irlo bajando en base a indicaciones pero sin ningún tipo de adaptación al valor que tiene el fármaco en cada área terapéutica diferente o en cada enfermedad diferente. Nosotros pensamos que es un modelo que no tiene futuro", aseguró Tabernero.

El poder del monopsonio

López-Valcárcel también consideró que el precio de los fármacos oncológicos "tiene muy poco que ver" con el valor terapéutico, pero sus propuestas para las nuevas reglas del juego se centran más en el **poder de compra** de los estados. A su juicio, "**encontrar diferencias de precios entre países es lógico**", ya que las compañías piensan globalmente, pero actúan localmente, y porque esos precios reflejan la disposición a pagar de cada sociedad. De la misma manera, la economista consideró que discriminar **precios por indicación** también responde "a la lógica del comportamiento racional óptimo del monopolista". Pero resaltó que el debate no es si el precio por indicación es bueno o malo, sino cuál es ese precio.

Pero, frente al poder de mercado del vendedor, ella es partidaria de oponer el poder de mercado del comprador y la arquitectura institucional de los estados. "Si el precio de mercado es tan alto porque el monopolista se enfrenta a toda la demanda él solo, **lo lógico es ejercer el poder de monopsonio del comprador**. La idea de tener pequeños compradores dispersos haciendo acuerdos oscuros con la industria es un disparate desde el punto de vista social", aseguró. ¿Qué implicaría esta propuesta? Juntarse como compradores y disponer de **una agencia ejecutiva**, algo que para esta experta también vendría a resolver la cuestión de posibles inequidades territoriales.