

El valor añadido de la industria farmacéutica al Sector Sanitario

Requena Caturla MT
Hospital Univeritario La Paz
trequena.hulp@salud.madrid.org



Manuel Alos, Teresa Requena, José Luis Zabala, Maite Zamorano, Nieves Marin, Roberto Conde.

Participantes:

Manuel Alos: *Presidente de la Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria*

José Luis Zabala: *Director de Comunicación de Farmaindustria*

Maite Zamorano: *Directora de Registros y RR.II. Schering Plough*

Nieves Marin: *Directora Técnico de Farmacia de la Junta de Castilla y León*

Roberto Conde: *Director de Nutrición. Novartis*

Moderadora: **Teresa Requena.** *Comité de Redacción. Gestión y Evaluación de Costes Sanitarios*

Resumen

La industria farmacéutica es un sector empresarial que provee de medicamentos de probada calidad, eficacia y seguridad al ámbito sanitario y a los pacientes. Ésta es la razón de ser de esta industria y su valor fundamental. Pero el diferencial competitivo de una empresa farmacéutica no sólo se marca por los medicamentos que pone en el mercado y sus bondades: más salud, más trabajo, mayor calidad de vida y más riqueza, si no también por otros valores (añadidos) como son la formación de los clínicos, los apoyos logísticos o la aportación en I+D+I.

Considerando el marco español en el que los mayores compradores de medicamentos de prescripción son las Administraciones Públicas, en este punto de encuentro intentaremos dilucidar cuál es el valor añadido que aporta la industria farmacéutica al sector sanitario y cómo se puede estimar.

Introducción

El pasado día 19 de febrero se celebró en Madrid el punto de encuentro de la Fundación Signo para tratar el tema "El valor añadido de la empresa farmacéutica al sector sanitario" y se contó con la participación de Empresas Farmacéuticas, Farmaindustria, así como con un responsable de la prestación Farmacéutica en Comunidad Autónoma, la Dirección Técnica de una Comunidad Autónoma y la Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria.

¿Cuál es el valor añadido que aporta o puede aportar la industria farmacéutica?

Se considera que el valor fundamental de la industria farmacéutica es poner a disposición de la población medicamentos necesarios para mejorar la salud y que con esta actividad principal, la industria contribuye, además, a la economía general de un país y, en particular, a la del ámbito sanitario y a su desarrollo en I+D+I.



Maite Zamorano



José Luis Zabala

Además, generan valor añadido otras actividades como son o pueden ser:

1. Información sobre los propios productos, más allá de donde exige la legislación, facilitada a médicos, farmacéuticos y gestores, aportación de bases de datos, apoyo de gestión del conocimiento...
2. Formación al personal sanitario: médicos, farmacéuticos, enfermeras..., individualmente o a través de Sociedades Científicas.
3. Colaboración y patrocinio en actividades de formación a gestores del Sector Sanitario.
4. Colaboración en la mejora de la logística interna de los hospitales, individualizando productos (catering, nutrición parenteral...) o la logística externa (entrega de productos a domicilio...).
5. Colaboración en la gestión del riesgo de los medicamentos una vez comercializados.
6. Colaboración y financiación de la investigación clínica, investigación de resultados e investigación transaccional.
7. Colaboración, apoyo y patrocinio de asociaciones de pacientes relacionados con su área de negocio.

¿Cómo se hace la estimación de ese valor añadido?

No todas estas actividades de la industria farmacéutica son percibidas por los diferentes actores del sistema sanitario como un valor añadido. En general parece que la percepción de los clínicos es positiva, pero muchos gestores no lo valoran en igual medida. Los factores más influyentes que

limitan una estimación positiva de dicho valor son:

1. El potencial de solapamiento de la información, formación y patrocinio con la promoción de los medicamentos.
2. El potencial de solapamiento de la investigación, especialmente los estudios postcomercialización, con la promoción de los medicamentos.
3. La falta de transparencia que todas las actividades que pueden generar valor añadido tienen para los gestores sanitarios y para los Servicios de Salud.
4. El impacto real del importante crecimiento de la factura farmacéutica para el Sistema Nacional de Salud y su potencial impacto mediático.

Sobre estos aspectos conviene tener en cuenta dos posiciones:

- La industria farmacéutica tiene el derecho como empresa de promocionar sus productos. Cada vez es mayor la formación de la red de visitadores, siendo en la actualidad, en un porcentaje muy alto, licenciados en Ciencias de la Salud. Nos encontramos con un Sistema Nacional de Salud considerado como muy bueno y muy eficiente, que tiene un precio de los medicamentos muy bajo en referencia a Europa, aunque también con un nivel de renta de los médicos bajo. Se debe valorar que el coste social ha bajado debido a fármacos como los antirretrovirales o a los nuevos fármacos para la artritis reumatoide.

Por tanto, parece que el crecimiento del gasto farmacéutico se produce por el envejecimiento de la po-

blación y por la propia estructura del Sistema Nacional de Salud. Algunos gestores sólo valoran la reducción de precios u otras medidas con impacto económico inmediato.

Además, la industria farmacéutica española tiene un código de ética que en la actualidad ya se ha desarrollado y que se hará público muy pronto.

- La industria farmacéutica se siente "castigada" con respecto a otros sectores empresariales mucho menos regulados y controlados que operan en este mismo ámbito; por ejemplo, los medicamentos son evaluados y seleccionados en los hospitales por las Comisiones de Farmacia y Terapéutica, algo que no ocurre con otros productos como los sanitarios.

El otro posicionamiento obedece a la necesidad de considerar la industria farmacéutica como una empresa, que tiene la obligación de

generar beneficios pero directamente obtenidos por su valor principal, que, como hemos considerado, es proveer de medicamentos necesarios para la mejora de la salud de la población. Ahora bien, no todos los medicamentos que se comercializan son innovadores frente a sus competidores y la industria farmacéutica es una de las más rentables internacionalmente a pesar de la fuerte regulación que existe.

En el marco español, en el que el número de envases vendidos por habitante está por encima de la media europea, se requiere un equilibrio entre la promoción y el crecimiento en la factura farmacéutica de las Administraciones Públicas.

El sistema público de Salud es el mayor comprador de medicamentos de prescripción; los decisores principales en este ámbito son los médicos, y las estructuras del sistema público se encuentran en muchas ocasiones con



Roberto Conde



Nieves Marín

problemas para que sus trabajadores se identifiquen con el sistema, asuman las directrices de empresa y los objetivos corporativos. Los sistemas de incentivos han sufrido muchos cambios que no han permitido consolidar líneas de actuación sistemáticas y bien identificadas por los médicos.

Por ello, los gestores quieren una mayor transparencia en todas las actividades de la industria farmacéutica; que puedan aportar valor añadido, pero que también puedan aumentar el número de recetas o el coste farmacéutico sin que con ello se obtenga un beneficio en salud.

Conclusiones

1. Las verdaderas innovaciones terapéuticas generadas por la industria farmacéutica son asumidas por el sistema de salud.
2. El uso de productos nuevos no innovadores supone generalmente un coste adicional al sistema sin que por ello se obtenga, a priori, ningún beneficio en salud.
3. La principal barrera para la estimación del valor añadido en otras

actividades de la industria farmacéutica deriva del potencial solapamiento entre formación, promoción y tipos de patrocinio en el sistema público de salud.

4. Las actividades de la industria farmacéutica de información técnica e investigación de productos innovadores aportan claramente un valor. Las actividades de formación y apoyos logísticos pueden suponer un diferencial competitivo de una empresa frente a otra a igualdad de prestaciones en beneficio y coste de sus productos competidores. En otros casos, la formación y la logística del sistema pueden ser asumidas por la administración del área de salud o externalizadas mediante contrato con otras.
5. Cuando se trata de un caso u otro puede derivar en discusión entre los diferentes agentes, por lo que parece necesario que se arbitre un sistema público y transparente dependiente de la administración pública competente que centralice y coordine las actividades de formación y apoyo logístico, así como otras aportaciones que puedan ser valiosas en el futuro.