

FINANCIACIÓN DE NUEVAS TERAPIAS – PAGO POR RESULTADOS

Entorno actual

- Clara apuesta del Ministerio por la búsqueda de modelos innovadores de financiación para incorporar las nuevas terapias y a la vez proteger la sostenibilidad del sistema.
- Mayor concienciación de la sociedad y los profesionales respecto a la sostenibilidad y el gasto.
- La industria farmacéutica pide un entorno con menor incertidumbre que permita trabajar en proyectos a largo plazo de manera estable.
- Cambio importante en el paradigma de la financiación, que se inició con la hepatitis y que ahora se ve potenciado por muchas nuevas terapias. Hemos pasado de financiar lo que había (incluso con muchas dudas) a financiar lo que realmente cura una enfermedad.

¿Qué está haciendo la industria?

- Garantía y calidad de los nuevos productos en el mercado. Estamos viviendo una auténtica revolución en la forma de tratar enfermedades que hasta ahora eran incurables.
- La industria está haciendo inversiones muy elevadas, donde el nivel de riesgo es mayor debido tanto a los recursos necesarios para desarrollar nuevos fármacos como a los costes asociados a la propia fabricación.
- Tenemos que dejar de lado la idea de la producción en cadena de un fármaco, porque las nuevas terapias van dirigidas personalmente al paciente, a cada paciente. No se puede poner una máquina en marcha y hacer una tras otra... esto no son cápsulas o comprimidos.

Costes y precios

Hay varios puntos que tienen que estar muy claros en este apartado:

- El coste de un tratamiento personalizado como el que facilitan las nuevas terapias es siempre el mismo. Es decir, si se tratan 5 pacientes el coste es 5 veces superior que si se trata uno. No hay producción en cadena
- Igual que el coste es unitario y no se reduce al aumentar el número de tratamientos, el beneficio va en la misma línea. Hay un beneficio lineal por tratamiento, que será el mismo por cada paciente.
- Importante: Si no lo utiliza el paciente para el que está destinado no se puede reutilizar, ese riesgo lo asumen las compañías.

Pago por resultados

- Sin duda tiene todo el sentido del mundo. A todos, tanto a nivel personal como profesional, nos gusta pagar si lo que obtenemos a cambio de ese pago son los resultados que esperamos.
- Para el sistema es una forma de optimizar su inversión, pagando por aquellos tratamientos que aportan un resultado que tiene valor para el que lo paga. Para la industria es una forma de poner en valor lo que hace, de demostrar que va de la mano con la Administración en la

obtención de resultados y en la financiación de esos tratamientos que realmente están aportando unos resultados no conocidos hasta ahora.

- ¿Cuáles son los hándicaps de este sistema?
 - Sólo puede funcionar si se tienen claras las expectativas de cada parte.
 - Hay que definir sin ningún género de duda cuáles son los resultados, que pueden ser de muchos tipos, desde supervivencia global hasta mejora de la calidad de vida.
 - Tener un plan de contingencia para resolver las dudas de interpretación que puedan surgir (que si el punto anterior está bien definido, serían mínimas)

¿Qué entendemos por resultado?

Es el punto crítico de todo esto y precisa una definición que no deje lugar a la incertidumbre o interpretación.

¿Qué características serían esperables en ese resultado?

- Basado en las características de la patología, no podemos olvidar que estamos hablando de clínica y no todo puede ser igual
- También debe estar asociado a la situación actual de la enfermedad, que aporte una mejora significativa respecto a lo que tenemos actualmente.
- Debería estar basado en el consenso de los clínicos, incluso podrían proponerse varias alternativas para valorar cada una de ellas
- No podemos olvidar los recursos necesarios para medirlo. No podemos sobrecargar al sistema con un sinnúmero de pruebas para ver si se alcanza o no se alcanza un resultado.
- Podríamos rescatar el acrónimo SMART que tantas veces se ha utilizado: Specific, Measurable, Attainable, Relevant and Timely.
- Es fundamental que sea claro y objetivo, que no genere dudas de interpretación. Tanto la administración como las compañías farmacéuticas se juegan mucho en estos acuerdos y es preciso ir de la mano y evitar cualquier desencuentro.
- ¿Valen para todos los tratamientos?: Por supuesto que no. Patologías muy controladas y no graves, enfermedades raras, enfermedades crónicas... no es fácil de aplicar.

¿Qué debe hacer la industria?

- Poner en el mercado productos disruptivos, las nuevas terapias van en ese sentido.
- Buscar fórmulas para reducir los costes de producción de estas nuevas terapias
- Colaborar en la sostenibilidad del sistema
- Proponer acuerdos adaptados a las necesidades y realidades del Sistema Nacional de Salud

¿Qué debe hacer el Ministerio de Sanidad?

- Tener una visión global y a largo plazo de la aportación que suponen las nuevas terapias, tanto en resultados en salud como en resultados económicos. Todo el mundo estaba asustado con los tratamientos de la hepatitis y los estudios han demostrado que fueron eficientes.

- Ser valientes y dejar de financiar los tratamientos que aportan muy poco. No tiene sentido que no se pueda financiar un tratamiento curativo porque se están gastando millones en tratamientos que apenas aportan nada.
- Crear un marco transparente para discutir la financiación de todos estos productos. Unos argumentos claros y objetivos, que todo el mundo sepa a lo que está jugando desde el primer momento.
- Importante: Agilidad y transparencia en las decisiones.