

Diez ideas para optimizar la compra pública de medicamentos

La sostenibilidad de los sistemas sanitarios pasa por encontrar soluciones innovadoras para el acceso rápido y equitativo a los medicamentos. Un informe del IESE facilita la elección del modelo más recomendable según la situación.



1 de junio de 2017

¿Cómo financiar la innovación terapéutica para seguir mejorando el sistema sanitario de manera sostenible?

El estudio [*Modelos de compra pública de medicamentos*](#), elaborado por el [Centro de](#)

[Investigación en Gestión Sanitaria \(CRHIM\)](#) del IESE con la colaboración de Sanofi, examina los diferentes modelos de compra pública utilizados en Europa según su forma de pago y el tipo de servicio ofrecido.

A partir de este análisis, proporciona una guía que ayuda a determinar los modelos más recomendables para cada situación, según las características de la patología y el tratamiento.

Consejos para acertar

Los expertos y profesionales que han participado en la investigación coinciden en que no existe un modelo único y que la flexibilidad y personalización de los mismos son las claves para que tengan éxito. Aun así, plantean diez reflexiones a tener en cuenta:

- 1. Examinar el abanico de posibilidades.** Existe una gran variedad de modelos de compra pública de medicamentos y, por tanto, de combinaciones entre soluciones ofrecidas por la industria (producto/servicio) y sus formas de reembolso.
- 2. Plantearse servicios complementarios al tratamiento.** Cada vez es más frecuente que las compañías farmacéuticas lo hagan, ya sea porque el fármaco lo requiere o como estrategia de diferenciación.
- 3. Determinar cuidadosamente los destinatarios.** Dichos servicios pueden estar dirigidos a pacientes o a personas con riesgo de contraer una determinada patología. También pueden ser previos o posteriores al tratamiento. Y, además, limitarse a pacientes medicados únicamente con ese producto o bien estar disponibles para pacientes tratados con fármacos de la competencia.
- 4. Escoger un método de reembolso.** Los métodos de reembolso pueden variar desde los esquemas tradicionales basados en el pago por producto hasta los más avanzados, centrados en el paciente, en los resultados clínicos o en el valor generado, ya sea económico o de mejora cualitativa de los indicadores de salud.
- 5. Precisar el rol de la industria.** Su función como agente clave del sistema varía sustancialmente en cada modelo: en el pago por producto su responsabilidad se limita a la adecuada provisión del fármaco, mientras que en el pago por paciente asume un papel más relevante y comprometido, al compartir la gestión del paciente. Finalmente, en los acuerdos de riesgo compartido, la industria actúa como generador de resultados clínicos y su implicación es máxima.

6. Ceñir el modelo a las especificaciones médicas. Ciertas características del medicamento y de la patología nos ayudan a seleccionar los modelos que mejor aplican en cada circunstancia. Este estudio proporciona una guía orientativa para ayudar a determinar los modelos más adecuados en cada caso.

7. Fijarse en lo que hacen los países vecinos y descubrir por qué. Los modelos de compra de medicamentos que con mayor frecuencia se utilizan en Europa son el pago por producto, con o sin servicios *pre* o *post*, el pago por paciente con servicios *pre* o *post* y el pago por resultados clínicos sin servicios adicionales.

8. Pensárselo bien antes de introducir el pago por valor. Si bien se trata de una solución de futuro y de gran interés para los servicios de salud, no está siendo utilizado en la compra de medicamentos. Su complejidad, riesgo asociado y la necesidad de plantear una visión a medio-largo plazo son algunos de los obstáculos que dificultan su avance.

9. Pero no descartarlo sin evaluarlo. Existen algunas experiencias de éxito de pago por valor, tanto económico como cualitativo, en la compra de otros productos y servicios también relacionados con el sector de la salud.

10. Aplicar una solución para cada caso. No hay modelos mejores ni peores, sino soluciones adecuadas a cada situación. Los métodos de pago más innovadores no presentan necesariamente ventajas sobre los tradicionales, ni una oferta de servicios complementarios al tratamiento es siempre los que se requiere.

Sobre el estudio

El informe es el resultado de las aportaciones de un grupo de académicos, profesionales del sector salud, asesores y miembros de organismos públicos europeos, entre los que se encuentran los responsables de farmacia y compras de las comunidades autónomas de Andalucía, Cataluña, Madrid, País Vasco y Comunidad Valenciana.

www.iese.edu/es/insight