

Nota de Prensa

Fecha: 13 de junio de 2007
Contacto: Eva Prats
Teléfono: 932 532 514 / 620 38 88 77
e-mail: eva.prats.lara@es.pwc.com

Según el informe de PwC, el sector debe cambiar su modelo empresarial si quiere aprovechar este potencial de crecimiento

El mercado farmacéutico mundial duplicará su valor en el 2020, hasta alcanzar los 1,3 billones de dólares

- Este incremento se debe a una fuerte subida de la demanda mundial de medicamentos y tratamientos preventivos: la población aumenta y envejece, sube el poder adquisitivo y cada vez hay una mayor preocupación por lo temas de salud (obesidad,...)
- El actual modelo es insostenible desde el punto de vista económico y no tiene una capacidad de generación suficiente para producir los tratamientos innovadores que necesitan los mercados mundiales
- El sector debe mejorar su productividad en I+D para aprovechar las oportunidades de futuro y cambiar su política de inversiones: centrarse en investigación y menos en ventas y marketing

Barcelona, 13 de junio de 2007. El valor mundial del mercado farmacéutico duplicará al actual en el 2020, hasta alcanzar los 1,3 billones de dólares, según un nuevo informe sobre el futuro del sector farmacéutico realizado por PricewaterhouseCoopers, bajo el título *Pharma 2020: The Vision - Which Path Will You Take?*. Este incremento se debe a una vertiginosa subida de la demanda mundial de medicamentos y tratamientos preventivos: la población aumenta y envejece, cada vez hay una mayor preocupación por los temas de salud (obesidad,...) y el poder adquisitivo también incrementa.

El informe prevé que en el 2020 una quinta parte de las ventas farmacéuticas mundiales se concentrará en los países del E7 (Brasil, China, India, Indonesia, México,

Rusia y Turquía), al mismo tiempo que las condiciones económicas crónicas del mundo en vías de desarrollo irán convergiendo con las del mundo desarrollado. Sin embargo, el informe también indica que el actual modelo empresarial del sector farmacéutico es insostenible desde el punto de vista económico y no es capaz de actuar lo suficientemente rápido para producir los innovadores tratamientos que necesitan los mercados mundiales. Por todo ello, si se quiere aprovechar el crecimiento futuro, el sector deberá cambiar su *modus operandi*.

El informe de PricewaterhouseCoopers sostiene que, a pesar de la demanda sin precedentes a nivel mundial, el sector farmacéutico se encuentra en un punto crucial de su futuro que debe gestionar con habilidad si quiere aprovechar y capitalizar las oportunidades que tiene por delante. Las compañías farmacéuticas se enfrentan a la escasez de nuevos compuestos en desarrollo, a un rendimiento financiero poco alentador,¹ a mayores gastos de marketing y ventas, a un incremento de las trabas normativas y legales, y a una reputación sensiblemente desmejorada. Al mismo tiempo, los consumidores y los proveedores de productos para la salud han reconocido que los niveles actuales de gasto son insostenibles a menos que se ofrezcan unos resultados más claros y mayores ventajas con respecto a los costes a largo plazo.

Rafael Rodríguez, socio responsable del Sector Farmacéutico de PricewaterhouseCoopers, comenta que,

“El sector farmacéutico no estará en una buena posición para aprovechar las oportunidades que se le presentan a menos que mejore su productividad en I+D. El problema principal de este sector es la falta de innovación: está invirtiendo el doble en I+D que hace diez años y produce dos quintas partes de los nuevos medicamentos que producía entonces. Es un modelo empresarial claramente insostenible.

En los próximos diez años, el sector debe cambiar su política de inversiones: deberá centrarse más en investigación y menos en ventas y marketing. La estrategia tradicional del sector -apostar por unos pocos productos y lanzar una campaña de marketing agresiva con la aspiración de que se conviertan en superventas— dejará de funcionar. Es preciso que se centre en el desarrollo de medicamentos de prevención, tratamiento o cura. Deberá ofrecer beneficios tangibles y responder a necesidades médicas insatisfechas. La Administración y los consumidores también deberán poner de su parte, y asegurarse de que el sector recibe su recompensa por los esfuerzos realizados”.

Algunos de los principales cambios previstos por PricewaterhouseCoopers son:

- **Mayor hincapié en los resultados.** Si el sector se centra en los resultados y en su cuantificación, logrará el desarrollo de productos, podrá tomar decisiones con respecto al reembolso de gastos médicos o a la política de precios, y podrá concluir acuerdos de gestión de riesgos entre los diferentes agentes del sector: los que sufragan los productos para la salud, los proveedores y los reguladores. Las “buenas” compañías lograrán demostrar que sus productos funcionan y aportan valor. Su recompensa será un precio justo por las nuevas terapias según el nivel de mejora en comparación con los productos existentes. Los acuerdos para compartir

riesgos serán más habituales y los fabricantes de medicamentos podrán ajustar los precios según los resultados de los análisis sobre la eficacia de los productos.

- **Control del cumplimiento, una situación en la que todos saldrán ganando: los pacientes, los proveedores y los que sufraguen los gastos.** Las soluciones para controlar y garantizar que los pacientes cumplen el tratamiento que se les receta podrían generar más de 30.000 millones de dólares de ingresos al año en nuevas ventas, y mejorarían los resultados obtenidos y la seguridad de los pacientes. Un estudio realizado en los EE. UU. reveló que un 20 % de los americanos no lleva las recetas a la farmacia y tampoco se toma el medicamento recetado aunque lo tenga a su alcance, y que un 60 % de los pacientes no sabe identificar lo que se está tomando. Esto no sólo afecta a la salud de los pacientes y a los resultados del tratamiento; también crea riesgos y pérdidas de ingresos a las compañías farmacéuticas. Ante ello, las farmacéuticas revisarán su propuesta, emplearán nuevas tecnologías y desarrollarán unas técnicas de control de cumplimiento personalizado, como servicio de valor añadido a los pacientes, a los proveedores y a los que sufraguen los gastos de esos productos. Además, si los pacientes respetan los tratamientos, también repercutirá de forma beneficiosa en los ensayos clínicos y en los resultados obtenidos.
- **Punto de atención: del tratamiento, a la prevención.** Los productos preventivos para la salud representan una enorme oportunidad para los proveedores de productos sanitarios y para la industria farmacéutica. Actualmente sólo el 3 % de los gastos en productos para la salud de los países de la OCDE se dedica a prevención, aunque la OMS asegura que hasta un 80 % de las enfermedades del corazón, apoplejías y diabetes, y un 40 % de los casos de cáncer, podrían evitarse con una correcta prevención. Tras aceptar la efectividad de costes que conlleva la prevención de enfermedades entre la población sana, en lugar de limitarse a tratar a la población enferma, el sector farmacéutico entrará en el “reino” de la gestión sanitaria, con programas de bienestar, control de cumplimiento y otros servicios de valor añadido. Actualmente hay 245 vacunas puras y 11 vacunas combinadas en desarrollo clínico, y las estimaciones de este mercado ascienden a 42.000 millones de dólares de cara a 2015.
- **Nuevas tecnologías, al frente de la I+D.** Los cambios tecnológicos, transformadores en la industria farmacéutica, volverán a configurar las estrategias comerciales de las compañías farmacéuticas. El papel del diagnóstico basado en la genética, aplicado al desarrollo de medicamentos personalizados, ya ha acortado el ciclo de I+D para esos productos. La investigación en torno al genoma humano abrirá un nuevo mundo de oportunidades a la ciencia molecular y nuevas maneras de plantearse los objetivos. Esas nuevas tecnologías se usarán para mejorar la comprensión de enfermedades y se relacionarán datos clínicos y genómicos. La aplicación de plataformas de diagnóstico molecular podría agilizar el desarrollo de nuevos productos que potencien las plataformas existentes.
- **Del actual proceso de I+D de fase linear a ensayos en evolución y licencias para casos concretos.** El modelo actual de I+D -que conlleva las fases I, II, III y IV de ensayos clínicos, que acostumbra a finalizar con la solicitud de licencia para un nuevo medicamento y la aprobación del mercado- se sustituirá por un ensayo de colaboración que irá evolucionando y “licencias en vivo” que se concederán dependiendo del rendimiento del medicamento en su ciclo de vida. El sector

realizará ensayos clínicos más acotados, más limitados, y los resultados se compartirán de modo continuo con los reguladores. Si los análisis confirman que un medicamento es seguro y efectivo, se emitirá directamente una licencia, lo que permitirá a la compañía comercializar el medicamento de modo restringido. Mediante más ensayos se podrá ampliar la licencia para cubrir a un mayor número de pacientes o a una población distinta.

- **Mayor cooperación internacional en materia normativa.** Ya hay varios organismos reguladores regionales y nacionales que han empezado a colaborar compartiendo datos sobre eficacia y seguridad. Es posible que en el 2020 se cuente con un único sistema regulador a nivel mundial, administrado por agencias federales o nacionales, que serán responsables de asegurar que los nuevos tratamientos responden a las necesidades de las poblaciones dentro de sus ámbitos respectivos. Un sistema así ayudaría a reducir la espiral de costes de cumplimiento normativo y reduciría el tiempo de llegada al mercado de los productos.
- **Desaparición del modelo de superventas.** El modelo superventas será reemplazado por un modelo de venta más efectivo, más inteligente y más reducido, liderado por un gestor de cuentas que negociará contratos basados en licitaciones, que tendrán en cuenta los beneficios y resultados terapéuticos. Lo determinante será el valor aportado, no las cifras de venta de pastillas. Según este modelo, la mayoría de compañías farmacéuticas venderán paquetes integrados de medicamentos y servicios, y algunos servicios -como el control de pacientes y la gestión de enfermedades- podrán valorarse más que las propias medicinas.
- **La cadena de suministro, generadora de ingresos.** La futura cadena de suministro será responsable no sólo de la distribución de todos los productos y servicios. También creará nuevos canales a través de los cuales se comercializarán los productos de mercado, de modo que se considerará un generador de ingresos, más que un centro de costes. Además, en 2020, probablemente existirán las terapias "a la carta" en lugar de terapias de tratamientos generales, mediante producción justo a tiempo y técnicas de entrega aprendidas de otros sectores, como el sector automovilístico.
- **Canales de distribución más sofisticados, directos al consumidor: menor importancia de los mayoristas.** Terminará la fuerte dependencia del sector de los mayoristas de distribución, crecerá la automedicación sin receta y las nuevas tecnologías permitirán dispensar las medicinas de modo automático directamente al consumidor. El proceso en torno a las recetas, para la mayoría de las medicinas de atención primaria, se automatizará: los médicos extenderán la receta, comprobarán los criterios de cobertura del seguro sanitario y todo quedará grabado en la tarjeta sanitaria inteligente de los pacientes o se les enviará a su cuenta de e-mail. Los pacientes podrán transmitir esa información a una farmacia por internet y ésta, tras efectuar las comprobaciones oportunas mediante un dispositivo biométrico, les mandará la medicación a la dirección postal especificada.

Rafael Rodríguez concluye que “las empresas farmacéuticas cada vez lo tienen más complicado para ser artífices de su propio destino. El futuro obligará al sector a tomar buena nota de la creciente dinámica del mercado de asistencia sanitaria, que implica responder a las demandas de los que sufragan los gastos (Sistemas Públicos de

Salud y Seguros Sanitarios), de los pacientes, los médicos, los reguladores y los gobernantes. Para que el sector siga creciendo con estos cambios globales, el modelo actual de negocio deberá adaptarse, pero no podrá hacerlo solo. Será necesaria la colaboración entre todos los agentes que inciden en el futuro de los cuidados sanitarios”.

1. *En los seis últimos años hasta el 30 de marzo de 2007, el FTSE Global Pharmaceuticals Index ha crecido un 1,3%, y el Dow Jones World Index, un 34,9%.*

Nota:

PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) ofrece a las empresas y a la Administración servicios de auditoría, asesoramiento legal y fiscal (Landwell), consultoría de negocio, asesoramiento en transacciones empresariales y consultoría de recursos humanos especializados en cada sector. Más de 140.000 personas en 149 países aúnan sus conocimientos, experiencia y soluciones para dar confianza e incrementar el valor de sus clientes y stakeholders.

("PricewaterhouseCoopers" se refiere a la red de firmas miembros de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.)