

Segons els experts durant les jornades virtuals HEES (Health Economic Evaluation Summit), organitzades conjuntament per ESTEVE i la Universitat Politècnica de València

“És possible mantenir el grau d’innovació i la sostenibilitat del SNS a la vegada”

- **Per això, el SNS ha de definir el valor en sanitat, el cost que està disposat a pagar per la innovació i en quines condicions faria aquest pagament**
- **Un gran repte és el pagament per resultats, que limita incerteses i fa que el proveïdor tingui en compte les conseqüències reals de la innovació**
- **Els ponents han destacat la necessitat de dotar el Ministeri de Sanitat d’un pressupost ampli i d’oferir incentius a les empreses innovadores**

Barcelona, 28 d’octubre del 2020.- Innovació i sostenibilitat han d’anar juntes, però per això cal una dotació pressupostària important en sanitat, una política farmacèutica comprensiva i exigent i reconèixer la innovació de la indústria. Aquestes són les principals conclusions de la jornada virtual Health Economic Evaluation Summit (HEES), punt de trobada d’especialistes en avaluació econòmica de les polítiques de preus i finançament de medicaments a nivell internacional. Organitzades per la Càtedra per a l’Economia de la Salut i Gestió Sanitària, integrada per ESTEVE i la Universitat Politècnica de València, al llarg de tres sessions.

Durant les jornades HEES s’ha incidit en la necessitat de promoure la innovació, donar-li entrada al SNS i, sobre tot, analitzar de quina manera mitjançant eines realment útils. Per això, cal tenir un Ministeri de Sanitat robust, amb una dotació pressupostària important i amb suficients recursos. I, per suposat, donar incentius a les companyies que estiguin fent un esforç en innovació.

També s’ha destacat la importància del criteri de l’aportació de les companyies al PIB nacional, que hauria de ser un criteri avaluador de més pes per estimular el teixit productiu. En aquest sentit, els ponents s’han mostrat partidaris de mantenir qualsevol acord que faciliti la sostenibilitat del SNS, com l’actual amb Farmaindústria, que permet el retorn de qualsevol creixement anual de la despesa farmacèutica superior al PIB nominal per part de la indústria.

Compra per resultats? Sí o no i com

En les jornades-webinar HESS s’ha afirmat que el repte per al SNS és determinar què entén per valor en sanitat i decidir què vol pagar per la innovació i els seus beneficis. Els experts han coincidit en que avui dia la incorporació de la innovació és més ràpida, però també que el seu cost és més elevat, i que mai hem tingut tanta innovació i tants pocs recursos per pagar-la. Per aquesta raó, és cabdal determinar el procediment d’avaluació i fixació del seu preu.

El pagament per resultats és una opció per limitar incerteses i perquè el proveïdor no sigui indiferent a les conseqüències reals de l'ús del medicament. Tanmateix, el gran repte és definir el valor del medicament i mesurar aquests resultats.

L'exdirectora de l'Agència d'Avaluació de Tecnologies Sanitàries d'Andalusia (AETSA), **Sandra Flores**, ha assenyalat que *“les AETS estan preparades i poden ser un recolzament d'alta qualitat en l'avaluació i posicionament de fàrmacs en el SNS, però a Espanya, AETSA té aquesta competència en la seva cartera de serveis. A més, la col·laboració a nivell europeu aposta clarament per potenciar el paper de les AETS en aquesta àrea, però és una assignatura pendent en el nostre país”*.

A Espanya s'ha impulsat la iniciativa Valtermed, però cal dissenyar adequadament els sistemes d'informació perquè siguin interoperables y eficients. S'ha debatut sobre quin és el grau d'utilitat de models de Big Data i Real World Data, tecnologia disponible des de fa anys, però poc aplicada a la sanitat. Segons el cap del Servei de Recerca i Assajos Clínics de l'Hospital 12 d'Octubre de Madrid, **Agustín Gómez de la Cámara**, *“un dels objectius primordials d'aquestes eines és generar models predictius per anticipar-nos a les necessitats sanitàries i oferir una atenció sanitària més eficaç i optimitzar la gestió clínica, i també el tractament i l'atenció del pacient. I tot això, emprant fonts d'informació ja disponibles, com els registres electrònics de salut, les dades de regulació...”*.

Algunes experiències internacionals

En la trobada també hi ha hagut espai per compartir l'experiència d'alguns Estats membres de la UE pel que fa a l'avaluació del preu dels medicaments. En el cas de França, per exemple, cal que el laboratori sol·liciti específicament el finançament del fàrmac un cop autoritzat, procediment que passa per la Haute Autorité de Santé (HAS) i el Comité Economique des Produits de Santé (CEPS). I hi ha dos criteris cabdals a tenir presents: l'ASMR (progrés terapèutic i valor agregat), i el SMR (anàlisi de l'eficàcia i els efectes adversos).

Igual que a Espanya i en altres països, Itàlia té una llei específica (aprovada el 2012) que accelera el procediment per a medicaments prioritaris o orfes. A més, enguany el Govern ha publicat un nou decret amb dos nous criteris fonamentals en la fixació de preus: les necessitats no cobertes i el valor afegit.

Finalment, a Portugal es duu a terme una anàlisi farmacoterapèutica que inclou la comparabilitat amb altres alternatives disponibles i el valor afegit del medicament i una anàlisi farmacoeconòmica que té en compte la reducció de la incertesa econòmica i l'augment de l'accessibilitat. Tot això amb un monitoratge continuat que pot comportar la necessitat de tornar a avaluar el preu.

Sobre ESTEVE

ESTEVE (www.esteve.com) és una companyia farmacèutica global amb seu a Barcelona. Des de la seva fundació el 1929, proporciona solucions a necessitats mèdiques no cobertes i centra els seus esforços en la innovació i l'excel·lència en l'àmbit de la salut per millorar la vida de les persones. ESTEVE té una important presència a Europa amb filials a Alemanya, França i el Regne Unit i plantes de fabricació química i farmacèutica a Espanya, Alemanya, Mèxic i la Xina.

Per a més informació:

Olga Cajal, Comunicació Externa, ESTEVE. Tel.: +34 93 446 62 60 ocajal@esteve.com
M.^a José Gea, ATREVEIA. Tel.: +34 93 419 06 30 miegea@atrevia.com