

Modelos innovadores de acceso: ¿Cómo nos coordinamos para innovar?

Durante la Semana de la Innovación 2019, varios expertos compartieron una mesa para hablar sobre las oportunidades y los desafíos que hay en el camino de la implementación de los modelos innovadores de acceso.



Fotografía: AMIIF

Los actuales modelos de compra de insumos para la salud no permiten que exista una alineación entre la estrategia del sistema público de salud en México y la inversión que se destina a ella. Esto, entre otras razones, porque se compran medicamentos por volumen, un viejo modelo que atenta contra la calidad de los medicamentos adquiridos, no garantiza su abasto y no toma en cuenta el éxito terapéutico de los tratamientos. Ante esta problemática, los modelos innovadores de acceso (MIA's) ofrecen beneficios al paciente, al sistema de salud y a la población en general.

Los MIA's no sólo maximizan la eficiencia, efectividad y seguridad de los tratamientos adquiridos, sino que estimulan la inversión. Estos modelos permiten combinar el trabajo del gobierno con empresas privadas para hacer más eficiente el gasto público. Su principal objetivo es facilitar el acceso a medicinas innovadoras que garantizan efectos reales en la salud y calidad de vida de las personas, ya que su efectividad es el principal requisito de su adquisición. En este esquema se paga por los resultados, no por el volumen adquirido.



Fotografía: AMIIF

Los MIA's fueron uno de los temas medulares en la Semana de la Innovación 2019. En el marco de este evento, tuvo lugar la mesa de trabajo titulada *Estrategia de compra diferenciada: Modelos innovadores de compra y acceso*, realizada el 4 de abril en el Antiguo Palacio de Medicina de la UNAM, con la moderación de la Dra. Cristina Gutiérrez Delgado, Directora General Adjunta de la Unidad de Análisis Económico de la Secretaría de Salud. En la mesa participaron Brendan Shaw, Director General de Shawview Consulting; Javier Picó, Socio de LifeSciences Consultants; Jorge Espinosa, socio fundador del Grupo Asesoría Estratégica; César Cruz, académico de la Facultad de Medicina de la UNAM; María de los Ángeles Martínez, Directora de Consultoría para

México y Centroamérica en IQVIA y Fernando Oliveros, Vicepresidente de Medtronic.

La mesa de trabajo permitió una prolífica reflexión sobre cómo poner en práctica los MIA's en México y dio pie a un interesante debate acerca de los aspectos necesarios para construir una estrategia efectiva de compra diferenciada de medicamentos. Parte fundamental de la discusión fue la presentación de casos internacionales de éxito. Como el de Australia, donde hace diez años Brendan Shaw colaboró activamente en la implementación de los MIA's y logró aumentar la eficiencia del gasto en salud.

Fernando Oliveros, representante de la empresa Medtronic, afirmó que es necesario analizar cuidadosamente qué se quiere

comprar, ya que la intención de los MIA's es precisamente dar acceso a la población a medicamentos innovadores y no sólo conseguir medicamentos a un precio preferencial. A decir de Oliveros, se debe estimular el acceso y desarrollo de la innovación médica en México a través de un acuerdo de colaboración entre el gobierno y la iniciativa privada.

Por su parte, Javier Picó aseguró que es fundamental garantizar las condiciones jurídicas necesarias, y adaptar los modelos a la realidad de cada país. Para Picó, los MIA's existen principalmente para limitar la incertidumbre y compartir riesgos, ya sean de presupuesto o clínicos, y cada país debe diseñar los propios con base en un análisis de la situación social y económica.

A raíz de esto se discutió la necesidad de examinar la problemática específica de cada caso de éxito para desarrollar soluciones particulares para México. Los participantes estuvieron de acuerdo en que, si bien es imposible implementar sin modificaciones un modelo en México que haya sido efectivo en otro país, tampoco es recomendable partir de cero, sin tomar en cuenta las experiencias exitosas de otras naciones.

Fernando Oliveros afirmó que las empresas deben jugar un papel activo para impulsar la implementación de estos esquemas y que deben poner a las personas en el centro del sistema de salud. Jorge Espinoza compartió este punto de vista, y recalcó que "esta es una oportunidad para mejorar y transformar el sistema de salud significativamente".

César Cruz, por su parte, deseó que este ejercicio de diálogo "sirva para que en algún tiempo estemos oyendo las publicaciones de cómo estos modelos dieron mucho éxito en México a diez años de su aplicación".

A su vez, Cristina Gutiérrez, en representación de la Secretaría de Salud, declaró que el gobierno tiene la disposición de acelerar el diálogo y los procesos de negociación para que el próximo año los MIA's se materialicen y se busque su constante mejora.

Al final de la mesa, los participantes aceptaron la propuesta de Javier Picó de desarrollar un documento de trabajo que permita llevar la discusión al siguiente nivel, con el fin de empezar a construir las bases de un nuevo modelo de compra y acceso a la innovación que se adapte a las necesidades actuales de los mexicanos.