

Se espera un cambio en el mercado de los medicamentos:

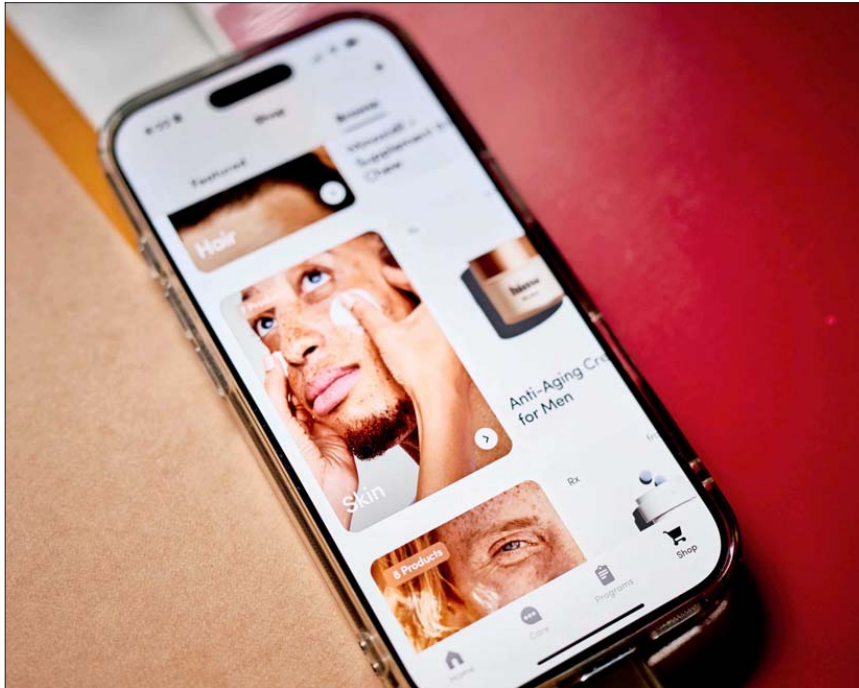
Cómo Ozempic provocó un punto de inflexión en las grandes farmacéuticas

WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
THE WALL STREET JOURNAL

DAVID WAINER
THE WALL STREET JOURNAL

La era descontrolada de las imitaciones para bajar de peso está llegando a su fin, pero es probable que se transforme en algo más.



El gobierno de Trump adoptó una posición de línea dura contra la compañía de telesalud Hims & Hers Health. En la fotografía la aplicación de la compañía en un teléfono móvil.

Napster cambió para siempre la industria musical aun cuando su modelo de negocios finalmente fue considerado ilegal. ¿Podría un cambio similar estar propagándose por el mercado de medicamentos de EE.UU.?

Este mes, el gobierno de Trump adoptó una posición de línea dura contra la compañía de telesalud Hims & Hers Health, y su entidad de salud remitió a la mencionada firma al Departamento de Justicia por posibles violaciones federales. La descontrolada formulación magistral de fármacos GLP-1 —donde las farmacias venden fundamentalmente imitaciones de los mismos ingredientes activos— no se va a terminar rápidamente, pero hacerlo a gran escala ahora se percibe mucho más precario. Novo Nordisk está demandando a Hims & Hers, y afirma violaciones de las patentes que cubren Ozempic y Wegovy.

Wall Street está observando: las acciones de Hims & Hers han caído casi un 30% desde la medida del gobierno de Trump. La gran pregunta ahora es cómo evolucionará el mercado y qué efectos dominó tendrá este cambio más allá de los GLP-1.

La industria musical ofrece un paralelo útil. Durante décadas, los sellos disqueros reinaron a pesar de las cintas piratas ocasionales. Luego llegó Napster con la posibilidad de compartir archivos en línea. De repente, se sintió como si toda la música del mundo fuera gratuita en forma permanente para cualquiera con una conexión de internet.

Ese modelo no duró. Las demandas finalmente llevaron a Napster a la quiebra, y la era de la música totalmente gratuita llegó a su fin. Pero el genio había salido de la lámpara. Una vez que los consumidores experimentaron un acceso instantáneo, expedito a la música, no hubo vuelta atrás. El resultado fue una nueva generación de aplicaciones —primero iTunes, luego Spotify— donde el conte-

nido se pagaba, pero la comodidad se mantenía.

Las farmacéuticas ahora enfrentan una transformación similar. Las medidas enérgicas de la agencia de Estado Unidos que regula los alimentos, medicamentos, cosméticos y dispositivos médicos, para garantizar que los productos no dañarán la salud del consumidor (FDA, por su sigla en inglés), puede que finalmente frenen la formulación en masa de GLP-1, pero la historia sugiere que esto es solo un puente a un tipo diferente de alteración.

Las empresas farmacéuticas venden gran parte de sus medicamentos a través de intermediarios —vendedores mayoristas, administradores de beneficios de farmacia y aseguradoras— que utilizan precios de lista inflados y esquemas de reembolso. El sistema es tan oscuro que incluso los empleadores y el gobierno tienen dificultades para ver cómo se fijan los precios realmente. A través del tiempo, estos intermediarios han creado estructuras integradas verticalmente, diseñadas para extraer valor del modelo

singularmente complicado de distribución de medicamentos de EE.UU.

Ese sistema está siendo desafiado, y el modelo directo al consumidor de los medicamentos para bajar de peso ofrece una mirada de lo que podría suceder después. Los fármacos GLP-1 son un caso especial: los pacientes están dispuestos a pagar en efectivo y evitar el seguro por completo. Pero el movimiento más amplio hacia la transparencia en los precios y la habilitación de los pacientes se está acelerando en diferentes sectores de la atención de salud. Los ejemplos incluyen Cost Plus Drugs de Mark Cuban, que ofrece precios de medicamentos a un precio bajo transparente, y Thatch, que ayuda a los empleados a navegar por los seguros para elegir los mejores planes. En conjunto, estos tipos de emprendimientos llevan el poder de nuevo hacia los consumidores.

La estrategia de Hims & Hers

de vender a menor precio los medicamentos patentados llegó discutiblemente demasiado lejos y siempre pareció un espejismo, en cuanto a estrategia. La formulación masiva se permitió solo debido a una escasez de fármacos que inevitablemente se iba a resolver, como sucedió el año pasado. “Nos dicen que esto no es realmente una formulación masiva”, manifiesta Mike

DEMANDA
Novo Nordisk está demandando a Hims & Hers, y afirma violaciones de las patentes que cubren Ozempic y Wegovy.

Doustdar, jefe ejecutivo de Novo Nordisk, en una entrevista esta última semana. “Yo digo: Tienen un aviso en el Super Bowl; esto es una locura. En algún momento, tienen que preguntarse: ¿Quieren ser Napster o Spotify?”.

Ro, un competidor de Hims, apunta a un camino diferente. En vez de depender de fármacos formulados de alto margen y legalmente oscuros, Ro actúa como una puerta a la telesalud para medicamentos de marca. Ro también vendió GLP-1 formulados durante la escasez, pe-

ro tanto Eli Lilly como Novo Nordisk ahora venden sus fármacos en la plataforma. Según explica el director ejecutivo Zach Reitano: “Existen demasiados problemas en nuestro sistema de atención de salud, porque el paciente no controla el flujo de dinero en el punto de compra”, dice. “Cuando lo hacen, el sistema se reconfigura”.

Por ahora, gran parte de este cambio aún se limita a los GLP-1, no a los medicamentos que la mayoría de las personas compra con el seguro. Incluso TrumpRx, un portal de medicamentos en línea que se lanzó justo cuando las autoridades reguladoras estaban tomando medidas severas contra Hims & Hers, ofrece solo una serie acotada de fármacos a precios que pocas personas pueden pagar en forma realista en efectivo. La mayor parte del sistema todavía fluye a través de grandes distribuidores de medicamentos y administradores de beneficios de farmacia (PBM) predominantes.

Sin embargo, ese sistema está bajo presión. Precisamente este mes, dos importantes cambios de política, que estuvieron en preparación durante mucho tiempo, tuvieron lugar en forma bastante silenciosa: la Comisión Federal de Comercio (FTC) intentó dismantlar pilares clave del modelo de reembolso de los PBM en un acuerdo reciente con Express Scripts de Cigna, mientras el Congreso promulgaba una legislación, como parte del reciente proyecto de ley de financiamiento de gobierno, que debería reducir la relación entre los precios de los medicamentos y lo que ganan los PBM. Estos últimos han temido desde hace tiempo estas medidas y por eso han estado cambiando la forma en que los pacientes pagan los medicamentos. El acuerdo con la FTC incluso obliga a Express Scripts a que otorgue a los miembros acceso a los precios de TrumpRx.

Aún va a haber muchos más cambios drásticos en la atención de salud, tanto por parte de los gobiernos como de las empresas. Como Reitano lo expuso, los GLP-1 revelan lo que sucede cuando el paciente es también el cliente.

Traducido del inglés por “El Mercurio”.