

Potencial de desarrollo de los servicios biomédicos en el sector salud¹

DR. UTZ DORNBERGER

El mercado de la salud presenta un alto potencial de crecimiento para los próximos años. Éste se debe principalmente a tres factores:

- 1) La demanda por servicios de salud aumentará como consecuencia del cambio en la conciencia por la salud de parte de la población. Esta tendencia ha quedado reflejada en el aumento de la participación de los servicios de salud en el consumo. Por ejemplo, en 1992 el gasto en salud en Alemania alcanzó el 1,8% (de los gastos totales), mientras que el mismo ítem alcanzó 2,3% en el año 2003. Cabe señalar que estas cifras no incluyen los gastos adicionales en acondicionamiento físico, servicios de relajación, productos orgánicos y turismo asociado a la salud. La tendencia al uso de gimnasios para acondicionamiento físico y el consumo de comida funcional muestran, de igual modo, un cambio en la forma en que el individuo percibe su salud. Para el caso de la comida funcional se estima una tasa promedio anual de crecimiento de la demanda de 6,3% para el período 2006-2009.
- 2) Innovaciones técnicas en el área de la medicina inducirán un crecimiento del sector salud por sobre el Producto Interno Bruto (PIB) en muchos países. Considerando el caso de Alemania, esta afirmación está vinculada a dos observaciones. Por una parte, el gasto en salud aumentó aproximadamente 1% por sobre el crecimiento del PIB en la última década. Por otro lado, las innovaciones técnicas entran cada vez más rápida al mercado y, consecuentemente, el acceso del consumidor a ellas se extiende rápidamente. Innovaciones importantes, tales como la tomografía computarizada y la tomografía por resonancia magnética, fueron incluidas en los catálogos de prestaciones de las instituciones de salud previsual tan sólo tres años después de su introducción al mercado. Esta dinámica difiere del común de la industria, en el cual los períodos de diseminación de las innovaciones son por lo general más extendidos. Por ejemplo, el *airbag* y el sistema de frenos ABS necesitaron de 14 y 15 años, respectivamente, para pasar del uso exclusivo en Mercedes Clase-S, destinado a un pequeño grupo de compradores, a su introducción en vehículos de uso masivo como el Volkswagen Golf.

¹ Parte de las ideas contenidas en este artículo están basadas en el artículo titulado "Innovation und Wachstum im Gesundheitswesen", de Kartte (2005), publicado por la consultora Roland Berger en Alemania.

- 3) Los cambios demográficos traerán consigo una mayor demanda por servicios de salud. Este factor juega un rol menor en la actualidad, en contraste con el efecto del avance técnico en la medicina, pero se estima que será causa de un mayor impacto en la demanda a largo plazo. Para el caso de Alemania, esto se espera que ocurra hacia el año 2020. En la actualidad hay 450 millones de personas que superan los 65 años de edad en el mundo entero, lo cual significa el 7% de la población total. Este número aumentará continuamente alcanzando el doble en el año 2020 y el triple en el año 2050, lo cual equivaldrá a 17% de la población total mundial. Las enfermedades crónicas ya han desplazado del primer lugar a las enfermedades infecciosas como principal causa de muerte. Mientras mayor edad presenta la persona existe más riesgo de contraer una enfermedad crónica. Por ejemplo, según estudios estadounidenses, la frecuencia de casos de cáncer al intestino en personas mayores de 65 años es diecisiete veces mayor al encontrado en los jóvenes. Por estos motivos los avances en la medicina y en la prevención tomarán un rol aún más importante en el futuro próximo.

En conclusión, la participación del mercado de la salud en el PIB va a aumentar considerablemente en los países industrializados. Por ejemplo, en Alemania se estima que éste aumentará, en términos reales, desde 12,2% actual a 15,5% en el año 2020. Así, el sector de la salud se transformará en el primer sector económico de muchos países.

Dentro del contexto de crecimiento dinámico del sector salud cabe formular la siguiente pregunta: ¿hasta qué punto las empresas de biotecnología se pueden beneficiar? En principio, se puede apreciar un amplio potencial de aplicación para productos y servicios biotecnológicos en una variedad de segmentos dentro del mercado de la salud (ver Gráfico 1).

La aplicación de la biotecnología en el desarrollo de nuevos medicamentos ha revolucionado la investigación farmacéutica. Además, ésta ha dado origen a grandes empresas de biotecnología principalmente en EE.UU., como son los casos Genetech y Amgen. Al mismo tiempo los costos para la investigación y desarrollo de nuevos productos han mostrado una tendencia marcadamente al alza. De esta forma, en la actualidad sólo grandes empresas farmacéuticas y de biotecnología son capaces, en términos financieros, de llevar a cabo procesos de innovación, desde la investigación hasta la colocación del producto en el mercado. Costos de 500 millones de dólares y períodos de desarrollo de seis a doce años obligan a las empresas de biotecnología pequeñas y medianas, aunque cuenten con acceso a fuentes de capital de riesgo, a vender sus innovaciones a los competidores más grandes antes de poder colocarlas en el mercado. Esto trae consigo que las empresas más pequeñas queden fuera de la fuente de mayores márgenes de ganancia, que es precisamente la comercialización de los productos en el mercado. Los mayores márgenes son absorbidos por las grandes empresas farmacéuticas, mientras que los reales innovadores obtienen como máximo 15% del total de las ventas.

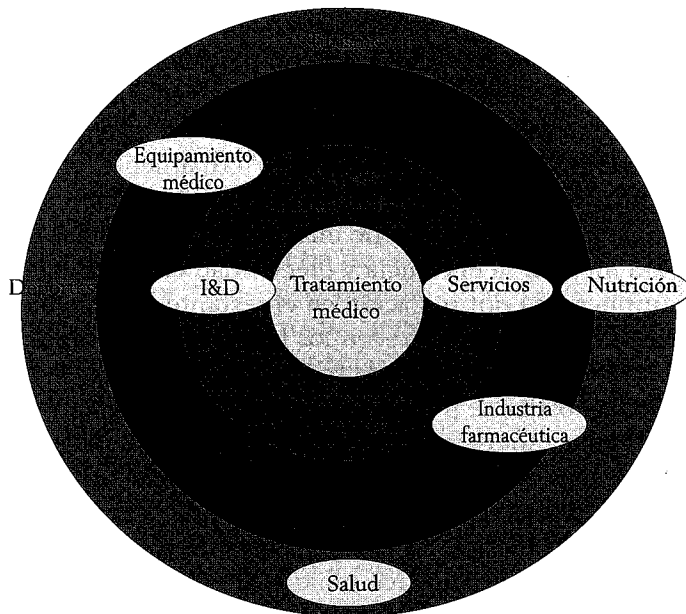


Grafico 1: Aplicaciones de la biotecnología en diferente segmentos de mercado.

Así como la complejidad y los costos de la investigación han incrementado notablemente, también lo ha hecho la presión política sobre los precios y, por ende, el riesgo asociado. Estas son las principales razones por las cuales la industria farmacéutica ha alcanzado un alto grado de concentración. Hace quince años, las diez empresas más grandes representaban una participación del 25% del mercado global, hoy éstas representan 50%.

Para países o regiones con un débil desarrollo de la industria farmacéutica cabe preguntarse entonces acerca del potencial de desarrollo de la biotecnología fuera de las aplicaciones tecnológicas clásicas en el desarrollo de medicamentos.

Con el descubrimiento de la secuencia del genoma humano se abren las puertas a una gran cantidad de avances, los que generarán varios cambios en la oferta de servicios médicos. Indudablemente nuevos servicios de biotecnología y biomedicina, particularmente en el campo de la medicina personalizada, conquistarán el mercado de la salud.

A modo de ejemplo, la asociación norteamericana de productores de medicamentos estima que tan sólo en EE.UU. se pierden 100 millones de dólares anuales a causa del uso de medicamentos que no son apropiados o causan efectos secundarios peligrosos en los pacientes. Esta es una razón que justifica la búsqueda de características particulares en el material genético de cada individuo. Cabe señalar que 99,9% del material genético es igual para todos los seres humanos, mientras en el 0,01% restante se encuentran diferencias, las cuales podrían, por ejemplo, determinar la respuesta o no a un medicamento determinado. El conocimiento de esta información hace posible un tratamiento personalizado, más preciso y efec-

tivo. Con la ayuda de un proceso de diagnóstico apropiado, se puede determinar qué tipo de medicina es la más indicada para un determinado paciente.

En este contexto, los procesos de diagnóstico también adquirirán mayor relevancia, con el fin de detectar tempranamente anomalías y posibilitar tratamientos que incluyan componentes de prevención. Actualmente, en promedio, tan sólo 1% de los costos totales en el sector salud corresponden a servicios de laboratorio. Sin embargo, éstos proveen de información y servicios que tienen un alto potencial para mejorar la eficiencia y efectividad en el cuidado de la salud, lo que a su vez implica una optimización en el restante 99% de los costos.

El potencial de desarrollo que ofrecen los laboratorios posibilita su vinculación con el desarrollo de nuevos tipos de servicios biomédicos. Así por ejemplo, con avances en el diagnóstico se podrían lograr mejores expectativas de éxito en el tratamiento para enfermos de cáncer. Más del 90% de los pacientes de cáncer podrían, con los actuales métodos terapéuticos, prolongar su vida 5, 10 o más años si la enfermedad fuese detectada oportunamente. Las mejores oportunidades para mejorar el diagnóstico de los pacientes de cáncer en el corto plazo radican en los avances en el diagnóstico molecular.

Los servicios biotecnológicos y biomédicos tienen un alto potencial de desarrollo, entre otros, en las áreas de diagnóstico y prevención. Nuestros análisis llevados a cabo a la fecha en empresas de servicio alemanas muestran que al contrario de lo que sucede en empresas de biotecnología en las áreas de desarrollo de medicamentos, el capital requerido para posicionar exitosamente los servicios ofrecidos en el mercado es bastante menor. Los períodos de desarrollo fluctúan entre los dos y cinco años, mientras que el retorno de la inversión puede ser alcanzado en cinco años. Estas experiencias ofrecen, a su vez, modelos de negocio que pueden ser aplicados en regiones aunque no se cuente con inversionistas u otras fuentes de capital de riesgo.

¿Qué estrategias regionales existen para el establecimiento exitoso de servicios biomédicos? Es fundamental para el desarrollo y posicionamiento de servicios biomédicos la cooperación con los actores que interactúan directamente con el paciente, es decir, las clínicas y consultas médicas. El establecimiento sistemático de relaciones de cooperación se puede lograr bajo un concepto de "red de innovación integrada". Estas redes se forman sobre la base de la clásica red de atención integrada, en que los distintos prestadores de servicios médicos (clínicas, consultas médicas, centros de rehabilitación) así como también las empresas aseguradoras e instituciones de salud previsional están unidos a través de nuevos sistemas de desarrollo, gestión y control. Estas redes forman, a su vez, asociaciones con empresas farmacéuticas, de biotecnología, de tecnologías médicas y de tecnologías de la información, con el fin de pasar de simples relaciones de proveedores al desarrollo conjunto de nuevos procedimientos, métodos de tratamiento y soluciones electrónico-informáticas, de acuerdo a la introducción de medicina de última generación.

Dichas asociaciones pueden desarrollar y ofrecer nuevos productos y servicios notablemente más rápidos. Los participantes, prestadores de servicio y

aseguradoras pueden así, a través de métodos innovadores, destacarse frente a la competencia. Además, tales redes pueden desarrollar en conjunto vías de tratamiento optimizadas basadas en nuevos métodos de diagnóstico y terapia, y luego comercializarlas externamente. Idealmente el núcleo de estas redes está constituido por grandes clínicas o clínicas asociadas a una universidad. Un ejemplo de esta tendencia son los centros de investigación terapéutica que se han formado en Alemania. En estos centros convergen las competencias de distintos actores y se coordinan una serie de actividades, por ejemplo, el contenido y ejecución de estudios clínicos, la coordinación de los participantes, las adquisiciones de insumos y las llamadas "investigaciones traductoras", es decir, la traducción de conocimientos científicos en el tratamiento de los pacientes. El propio personal de la red es capacitado para la ejecución de estudios clínicos y forma parte fundamental del centro de investigaciones terapéuticas.

De esta forma, todos los integrantes de la red son beneficiados: las universidades pueden acceder a fondos de terceras partes para invertir en áreas más importantes estratégicamente, destacando así en el entorno científico; las empresas farmacéuticas disponen de estudios y resultados confiables en tiempos cortos y, además, deben invertir menos recursos propios.