

Regulação de preços de medicamentos: competitividade e saúde pública

Pedro Pita Barros
Faculdade de Economia
Universidade Nova de Lisboa

- Contexto Global (comum aos outros países europeus)
 - Crescimento acelerado (volume, novos produtos)
 - Preocupação com contenção de custos
- I&D muito arriscada: biotecnologia; efeitos marginais decrescentes
- Condições de aprovação mais restritivas
- CONSEQUÊNCIA: dimensão mínima para I&D aumenta-> concentrações

- Estratégias diversas de intervenção-Procura
 - Doentes
 - Co-pagamentos;
 - programas de educação;
 - Profissionais
 - sistemas de pagamento;
 - orçamentos;
 - prescrição mais efectiva - "guidelines", custo-efectividade, auditorias, genéricos)

- Do lado da oferta:
 - Controles de preços
 - Controle de lucros da indústria (!)
 - Controle da entrada no mercado (listas preferenciais, número de produtos)
 - Limites à propaganda médica
 - Genéricos e concorrência via preços
- Conflito com política industrial que procure incentivar uma indústria europeia (mais importante para outros países)

Resultados?

- Não há informação sobre efeitos de longo prazo
- Os efeitos parecem ser momentâneos, rapidamente se desvanecem
- As experiências sucedem-se a um ritmo alucinante

- Não temos uma teoria económica de regulação de preços dos medicamentos que seja geralmente aceite;
- A diversidade das experiências existentes reflecte este aspecto;
- os resultados são por vezes inesperados.

E para o futuro?

- Nova abordagem, comum a vários países:
 - Maior concorrência em preços
 - Redução da taxa de reembolso
 - Listas preferenciais
 - Maior consciencialização dos profissionais de saúde da relação custo-efectividade das suas opções

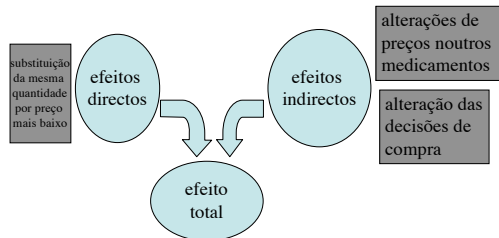
Três exemplos

- A recente experiência portuguesa tem três exemplos recentes interessantes:
 - Introdução do sistema de preços de referência
 - Introdução de medidas de apoio à introdução de medicamentos genéricos
 - Acordo de crescimento global com a indústria

Introdução de genéricos

- Menos simples do que parece
- obriga a uma identificação clara dos efeitos presentes
- e a uma sua quantificação
- só depois se poderá responder de forma correcta

O que se passa então?



o que vemos referido?

- referências à quota de mercado nos genéricos
- referências à diferença de preços entre os medicamentos genéricos e os medicamentos de marca
- contas sobre poupanças de custos
- Mas como devemos "ler" esses indicadores?

Efeitos directos

- é o que estamos mais habituados a ver
- forma simples - quanto custariam as mesmas quantidades que são hoje consumidas como genéricos se fossem medicamentos de marca
- significa também que quanto maior a quota de mercados dos genéricos maior o seu impacto

- Mas isto ignora os efeitos indirectos
- Mais correcto, para avaliar efeito em termos de impacto sobre custos - comparar despesa actual, com as novas medidas, com a despesa que *teria ocorrido* se nada tivesse sido feito
- Ou seja, comparar com previsão na ausência da política seguida

efeitos indirectos

- pela entrada de genéricos, pressão para os medicamentos de marca baixarem o seu preço
- especialmente verdade no caso de os genéricos serem de facto um “substituto perfeito” dos medicamentos de marca

efeitos indirectos

- esta pressão implica
 - menores preços nos medicamentos de marca
 - aproximação dos preços dos medicamentos de marca aos preços dos medicamentos genéricos
 - preço dos medicamentos mais próximo dos seus custos
 - compatível com qualquer quota de mercado dos genéricos!!
 - custos globais com medicamentos menores

efeitos indirectos

- Mas situação alternativa - alguns consumidores (sejam médicos a prescrever ou consumidores a comprar) continuam fieis aos medicamentos de marca
- estes podem concentrar-se nestes consumidores, e subir preços
- genéricos concorrem nos restantes

- resulta como implicação
 - preços dos medicamentos de marca e dos genéricos afastam-se
 - quota de mercado dos genéricos aumenta
 - custos totais têm evolução incerta, dependendo da importância dos consumidores “fieis”
- realidade portuguesa - indica como mais provável a primeira situação

- ou seja, benefícios dos genéricos não são apenas substituição de uns medicamentos por outros mais baratos
- genéricos podem afectar o próprio equilíbrio de mercado - em concreto, fazer descer o preço dos outros medicamentos
- efeito que não é capturado pela quota de mercado que têm

- Os efeitos fundamentais a identificar são:
 - aumento da dimensão do mercado - passar a ser prescrito mais vezes
 - Substituição de consumo de medicamentos de marca por genéricos
 - Aumento da *compliance* dos consumidores para com as prescrições
- Os dois primeiros implicam alteração do equilíbrio de mercado - seguir estratégias de preços e quotas de mercado
- Pouco esforço na medição do terceiro efeito - tentativa recente:
 - Sara Machado e Mariana Silva, 2006. Análise do impacto da introdução de medicamentos genéricos no mercado farmacêutico - O caso dos medicamentos antidiabéticos, Faculdade de Economia, Universidade Nova de Lisboa

Preços de referência

- além disso, no mercado português, a introdução dos preços de referência potencia um maior papel deste efeito
- torna porém difícil distinguir nos dados o que é efeito de alteração de sistema de comparticipação do que é efeitos dos genéricos

Preços de referência

- Qual o papel da comparticipação do Estado?
 - Protege os utentes do risco financeiro
 - Distorce a forma como as companhias farmacêuticas operam no mercado
- Concentro-me no segundo aspecto, por ser mais directamente relacionado com o tema proposto
- Parto do princípio que o Estado não é suficientemente poderoso e onisciente para conseguir fixar de forma economicamente correcta todos os preços (para isso precisaria de muita informação que não tem, nem terá)

- Se a comparticipação do Estado fosse total (o utente nada pagaria no momento de consumo) e as companhias farmacêuticas pudessem estabelecer livremente os preços, o que sucederia no mercado?
- Utentes quereriam consumir tudo o que fosse possível
- Empresas cobriam os preços mais elevados que conseguissem
- Estado teria custos elevados por preços elevados e consumo excessivo!!

- Se não houvesse comparticipação,
 - Utentes consumiriam apenas na medida em que o benefício retirado excedesse o preço, excepto no caso de haver restrições financeiros
 - Empresas teriam interesse em manter preços baixos, de outro modo não venderiam medicamentos
- A realidade deixa-nos no meio termo, obrigando a equilibrar a protecção social aos utentes com excesso de consumo e com estratégias de preços das companhias

- Diferentes sistemas de comparticipação geram diferentes incentivos das companhias no que respeita aos preços
- Uma comparticipação igual qualquer que seja o medicamento prescrito (para o mesmo problema clínico) é a que induz uma menor concorrência entre as companhias farmacêuticas
- Que alternativas procurar?

- Alternativa A - criar lista positiva, em que medicamentos na lista são comparticipados e os fora da lista não.
- Esta alternativa cria uma vantagem competitiva artificial aos medicamentos que estão na lista, que permite a esses procurar estabelecer preços mais elevados
- Alternativa B - criar preços de referência - o valor do preço acima da referência é pago na íntegra pelo consumidor
- Este sistema mantém, na margem, o incentivo às companhias serem agressivas nas estratégias de preços
- Mas também dá “protecção” ao utente

- Do ponto de vista conceptual, a vantagem dos preços de referência é a de alterar o equilíbrio de mercado
- Fazer com que as companhias farmacêuticas tenham interesse em baixar os preços,
- Sem que para obter esse efeito se tenha de comprometer a protecção aos utentes.

Acordos com a indústria

- Surgem acordos entre Estado/ Ministério da Saúde e indústria farmacêutica com o objectivo de limitar o crescimento da despesa pública
- Instrumento atractivo, porque simples
- Sobretudo na sua componente de previsibilidade da despesa pública,
- Mas pode ter efeitos “secundários” que estão a ser ignorados

Acordo de Fevereiro 2006

- Medicamentos em ambulatório - se crescimento da *despesa pública* em medicamentos comparticipados pelo SNS exceder determinado valor (% para 2006), a indústria devolve uma percentagem desse excesso até certo limite total.

Que esperar? (reação empresarial)

- Indústria consegue aumentar receitas totais, dentro do tecto estabelecido, virando-se mais para os medicamentos com menor comparticipação - para a mesma despesa pública originam maior despesa privada, volume global de receitas superior
- Esta é uma hipótese testável a seguir em trabalhos futuros...

- Indústria tem interesse em se concentrar nos medicamentos de maior valor unitário - produzindo menos (poupa nos custos) consegue obter a mesma receita permitida
- Devemos observar um aumento de consumo dos medicamentos de maior valor unitário, diminuição nos restantes
- Esta é uma segunda hipótese testável a seguir...

- Se se esperar que haja um crescimento que coloque em acção a contribuição da indústria, qual o impacto sobre as estratégias de preços? (lembre-se que a indústria pode fazer propostas de baixar preços, que serão provavelmente aceites)
- O custo de baixar o preço é menor, já que parte das receitas ia para contribuição; cair dentro da zona de contribuição pode levar a preços mais baixos (mas efeito pode ser dominado pelo conhecimento de saber que não podem ser aumentados no período seguinte se quissem)

- Medicamentos incluídos em grupos homogêneos foram excluídos - pode servir de grupo de controle.
- No mercado hospitalar, cria-se incentivo para “desviar” para medicamentos “inovadores”
- Quarta hipótese testável: vai aumentar o peso dos medicamentos “inovadores”...

- Outras alterações de efeito incerto:
 - Quatro países de referência
 - Passa a ser média desses países, e não o mais baixo
 - O que significa “modo gradual” para fazer reduções de preços?
 - Efeito de ligar quota de mercado dos genéricos ao preço terá que efeito? (ideia de quota de mercado óptima?)

Conclusão

- O preço dos medicamentos é um tema complexo e fascinante
- A interacção entre as estratégias das empresas e os objectivos do Governo podem gerar resultados inesperados
- Sugeriram-se várias hipóteses testáveis sobre a evolução dos preços, veremos o que acontece...
