

UNIVERSIDAD DEL SALVADOR

# Seguro privado para el tratamiento del cáncer

---

Tesis Final

César Augusto Bradi

Tutoría: Act. Adriana Weisz

11/12/2012



USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR

[Un abordaje de una potencial solución para la expansión del acceso a tratamientos innovadores para patologías de alto costo y baja incidencia]

**ÍNDICE por página**

ÍNDICE.....	1
<b>INTRODUCCION</b> .....	
Resumen.....	2
Objetivo y alcance .....	5
<b>CAPITULO 1</b> .....	6
1.1 Principales retos en la financiación del cuidado de salud a nivel mundial .....	7
1.2 Oportunidad en Latinoamérica .....	11
1.3 Situación en Argentina - Nuestro Sistema de Salud .....	17
<b>CAPITULO 2</b> .....	22
2.1 Transición demográfica y sus consecuencias .....	24
2.2 Transición demográfica en Argentina .....	27
2.3 Perfiles epidemiológicos de la población argentina.....	32
2.4 Análisis biométricos para los distintos tipos de tratamiento del cáncer .....	41
<b>CAPITULO 3</b> .....	48
3.1 Conceptos básicos de seguros desde la perspectiva del asegurado .....	49
3.2 Funcionamiento de un seguro médico privado para el tratamiento del cáncer.....	50
3.3 Productos que existen en el mercado.....	52
3.4 Tipos de reembolsos.....	56
<b>CAPITULO 4</b> .....	57
4.1 Desarrollo y cotización del producto.....	58
4.2 Comercialización del producto .....	68
4.3 Mercados potenciales .....	72
<b>CONCLUSION</b> .....	74
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	78
<b>ANEXOS</b> .....	80

# Resumen



USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR

## RESUMEN

La cobertura de fármacos innovadores para el tratamiento de enfermedades de alto costo y baja incidencia (como el cáncer y otras enfermedades de tratamientos especiales) es absolutamente rudimentaria en muchos mercados emergentes, como Argentina.<sup>1</sup>

Debido a la transición demográfica en nuestro país, las tasas de incidencia del cáncer aumentarán en el corto plazo. Con el nivel de acceso actual y con la presunción de que las restricciones presupuestarias para gastos de cuidado de salud se incrementarán<sup>2</sup>, el número de personas sin acceso a medicamentos de alta complejidad aumentará progresivamente, sobretudo en estratos sociales de clase media y clase media-baja.<sup>3</sup>

La propuesta de la tesina es desarrollar un producto que expanda el acceso a tratamientos del cáncer a consumidores de clase media, a través de alianzas estratégicas entre la industria farmacéutica y aseguradora.

La misma consiste en desarrollar un financiamiento del tratamiento del cáncer con un seguro, para que todos los pacientes asegurados tengan acceso a los medicamentos, a través de pequeños pagos regulares como prima. En el caso de un diagnóstico de cáncer, los costos de los medicamentos y el tratamiento estarían cubiertos en cualquier momento.

Dado que los productos complementarios para seguros de salud que hoy existen son ineficientes y no se ajustan a necesidades de enfermedades de alto costo y baja

---

<sup>1</sup> Información interna Productos Roche S.A.Q.e I., estudios de mercado.

<sup>2</sup> Banco Mundial, <http://data.worldbank.org/>.

<sup>3</sup> Información interna Productos Roche S.A.Q.e I., estudios de mercado.

incidencia<sup>4</sup>, se establecerán diferencias con productos de tipo “Coberturas para enfermedades críticas”<sup>5</sup>, “Indemnity insurance” y “Top-up Products”<sup>6</sup>.

Por otro lado, se definirán los beneficios potenciales para compañías farmacéuticas que surjan de una alianza estratégica entre la industria aseguradora / reaseguradora y la industria farmacéutica.

Se realizará un abordaje de cotización del producto basado en ratios de incidencia y costos proyectados calculando siniestros esperados.

Adicionalmente se intentará seleccionar un mercado o clientes target (individuos, empleadores, corporaciones) desarrollando canales de comercialización y factibilidad del éxito del producto.



---

<sup>4</sup> Afirmación que se validará en la presente tesina.

<sup>5</sup> También denominado seguro de enfermedades graves, se ha venido introduciendo en la Argentina progresivamente en los últimos años.

<sup>6</sup> Productos comercializados a nivel internacional, fundamentalmente, y con un mercado muy desarrollado, en los Estados Unidos como así también en Europa del oeste, Sudáfrica, Australia y en algunos mercados asiáticos.

## Objetivos y alcance

Desarrollar un producto que permita expandir el acceso a tratamientos del cáncer, que incluyen medicamentos innovadores y avanzados, accesible para consumidores de clase media.

Dado que el número de personas sin acceso a medicamentos de alta complejidad aumentaría progresivamente, la propuesta del proyecto es desarrollar un producto que expanda el acceso a tratamientos del cáncer, a través de alianzas estratégicas entre la industria farmacéutica y aseguradora.

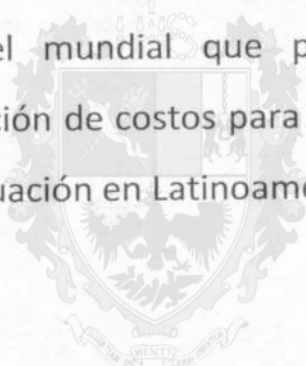
El objetivo es apoyar a individuos particulares a financiar el tratamiento del cáncer a través del seguro como solución y al mismo tiempo contribuir a que la administración del tratamiento del cáncer avanzado sea más efectiva y transparente.



USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR

## Capítulo 1

En el presente capítulo se desarrollará un análisis macroeconómico a nivel mundial que permitirá describir la problemática de financiación de costos para el cuidado de la salud y luego se estudiará la situación en Latinoamérica y Argentina.



USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR

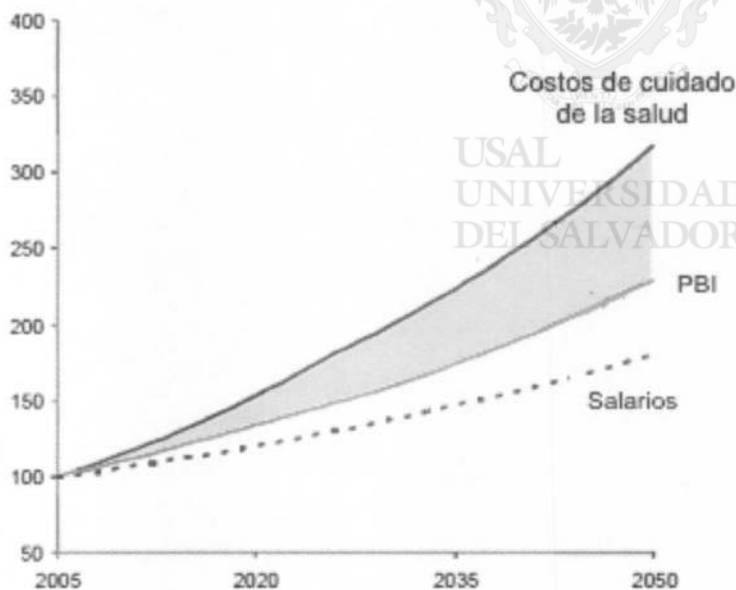
## 1.1 - Principales retos en la financiación del cuidado de salud a nivel mundial

Los costos de cuidado de salud a nivel mundial han crecido, en términos relativos, significativamente por sobre el crecimiento del PBI y salarios en los últimos 7 años, desencadenando una brecha en la tendencia de dichos indicadores. De mantenerse la tendencia, dicha brecha podría ampliarse durante los próximos 50 años<sup>7</sup>.

Consecuentemente, como situación crítica en el marco de la seguridad social, la mayoría de los países alrededor del mundo afrontarán importantes déficits o brechas en la financiación de los costos de cuidado de salud.

La tendencia precipitaría en disminuciones en cantidad y calidad de recursos en materia de cuidado de la salud para una cantidad progresivamente creciente de países que asistan a sus poblaciones.

**Gráfico I:** Evolución de indicadores macroeconómicos globales a largo plazo<sup>8</sup>



<sup>7</sup> Banco Mundial, <http://data.worldbank.org/>.

<sup>8</sup> Banco Mundial, <http://data.worldbank.org/>.



No sólo los países menos desarrollados económicamente -también llamados *emergentes*-, afrontan retos en materia de financiamiento para el cuidado de la salud de sus poblaciones, las presiones de precios para las compañías farmacéuticas y las presiones presupuestarias para los prestadores de atención a la salud afectan aún en mayor medida a los países denominados desarrollados o maduros (Europa occidental y Estados Unidos fundamentalmente)<sup>9</sup>.

Dicha situación progresivamente restrictiva en países con economías avanzadas impacta negativamente en el *acceso* de sus poblaciones a servicios de cuidados de salud<sup>10</sup>.

Existen además, en los países desarrollados, estrictos organismos de control<sup>11</sup> con rigurosos mecanismos regulatorios en cuanto a los desembolsos para el cuidado de salud.

En el caso de *NICE* (National Institute for Health and Clinical Excellence) en el Reino Unido, su misión es apoyar a los profesionales de la salud y otros para asegurarse de que la atención que prestan es de la mejor calidad posible y ofrece la mejor *relación calidad-precio*.

Dicho instituto del Reino Unido, como otros organismos alrededor del mundo, ofrece orientación independiente, autorizada y basada en pruebas sobre las maneras más eficaces para tratar enfermedades y problemas de salud y reducir las desigualdades.

El papel del NICE se establece en el año 2004. En aquél entonces, el gobierno estableció los principios fundamentales para ayudar a la gente a tomar decisiones más saludables y más informadas sobre su salud. El gobierno quiere que NICE reúna el conocimiento y la

---

<sup>9</sup> IMS Health Argentina – Presentación “World Review”

<sup>10</sup> IMS Health artículo - Mercados *farmergentes*

<sup>11</sup> NICE British regulatory organization

orientación sobre la manera de promover la buena salud y el tratamiento de problemas del financiamiento de cuidados de salud<sup>12</sup>.

La existencia de organismos como NICE y su potencial expansión a un mayor número de países implican un condicionamiento al desembolso para tratamientos de alto costo y baja incidencia, en vías de mantener un equilibrio presupuestario para sustentar tratamientos de alta incidencia (HIV, diabetes, hepatitis, hipertensión) y así cubrir una mayor porción poblacionaria.

*La evaluación económica de medicamentos o fármaco economía* es una herramienta de reciente incorporación en la toma de decisiones. Canadá y Australia, países que suelen tomarse como referentes en el uso y perfeccionamiento de dicha herramienta, no tienen más de 20 años utilizando la misma de manera sistemática, lo cual representa que las evaluaciones de tipo farmacoeconómico están en una etapa inicial, en donde recién se están sopesando las ventajas, desventajas y limitaciones de las mismas<sup>13</sup>.

Un tema vital en la *farmacoeconomía* es que las herramientas no son líneas rectoras inamovibles de la conducta que debe adoptar el pagador del insumo según la compañía de investigación mexicana *Guia Mark*. Ciertamente, aportan datos que son útiles pero, en un contexto en donde existe una constante e intensa competencia de necesidades -aun siendo metodológicamente correctas y cumpliendo los criterios legales para trazar una dirección (ser costo-efectivas, ahorradoras de presupuesto y además innovadoras)- no son sinónimo de un regla que deba cumplirse. Por citar un caso: se cuenta con un medicamento que cumple con creces los requisitos previamente acordados pero, invertir o gastar en él representa desfinanciar otras patologías. Allí se está ante una situación límite, no comprar la medicación es hacer un uso ineficiente de los recursos, comprarlo es hacer ineficiente el sistema en su conjunto. Debido a que falta experiencia sobre el manejo de problemas como el mencionado, hasta la fecha no existe experiencia suficiente

<sup>12</sup> [http://www.nice.org.uk/aboutnice/whatwedo/what\\_we\\_do.jsp](http://www.nice.org.uk/aboutnice/whatwedo/what_we_do.jsp)

<sup>13</sup> <http://www.guiamark.com>

que permita identificar la mejor resolución a considerar. Mientras se van generando opciones, vale mencionar que, de acuerdo a la experiencia previa en países como Inglaterra, serán sucesos que cada día se irán presentando más frecuentemente. En el corto camino de la farmacoeconomía, recién se empiezan a vislumbrar sus retos, alcances y soluciones.

Hoy en día, los gobiernos -compradores de volumen de medicamento por excelencia- incorporan dicho elemento metodológico como insumo de información antes de decidir dos puntos críticos en el funcionamiento del mercado: la fijación del precio del producto y la cantidad de insumos a comprar. Por todo ello, las evaluaciones económicas de medicamentos son en la actualidad, elementos en crecimiento y en renovación continua, que se posicionan como insumos útiles para tomar decisiones y que ciertamente podrían afectar a desembolsos para patologías de alto costo y baja incidencia en aquellos países en los que actualmente no son empleadas.<sup>14</sup>



USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR

---

<sup>14</sup> <http://www.guiamark.com>

## 1.2 - Oportunidad en Latinoamérica

En el año 2006, cuando el poder en los mercados farmacéuticos del mundo comenzaba a pasar de las principales potencias desarrolladas: Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania, Italia, el Reino Unido, España y Canadá a un grupo de mercados emergentes de carácter nuevo y dinámico, IMS Health (compañía consultora de marketing farmacéutico más reconocida del mundo) acuñó el término “*mercado farmergente*” para identificar al gran cambio producido en el crecimiento, apartándose de las economías maduras y desarrolladas, y acercándose a las siete economías emergentes de rápido crecimiento: China, Brasil, Rusia, India, México, Turquía y Corea del Sur.

A su vez, los desarrollos más importantes y la recesión global impulsaron tasas de evolución dispares en cada uno de dichos países en expansión. Los países *farmergentes* se estaban expandiendo, en crecimiento económico, al doble de la tasa promedio de ese momento<sup>15</sup>.

Según *Economist Intelligence Unit*<sup>16</sup>, el crecimiento del PBI en el G-7 (Canadá, Estados Unidos, Italia, Francia, Reino Unido, Japón, Alemania) se prevé que será en una banda de entre el -1% y el 3% para los próximos años.

Por el contrario, para los países latinoamericanos se prevé un crecimiento superior al 3% para la mayoría de los años.<sup>17</sup>

USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR

<sup>15</sup> <http://www.samf.com.ar/sites/default/files/MERCADOS%20FARMAEMERGENTES%20-%20SET.2010.pdf>

<sup>16</sup> The Economist Intelligence Unit es una consultora estadounidense de proyección de indicadores macroeconómicos de negocio. Según su misión “ayuda a los líderes empresariales a prepararse para las oportunidades, dándoles el poder de actuar con confianza a la hora de tomar decisiones estratégicas”.

<sup>17</sup> Economist Intelligence Unit - <https://portal.eiu.com>