

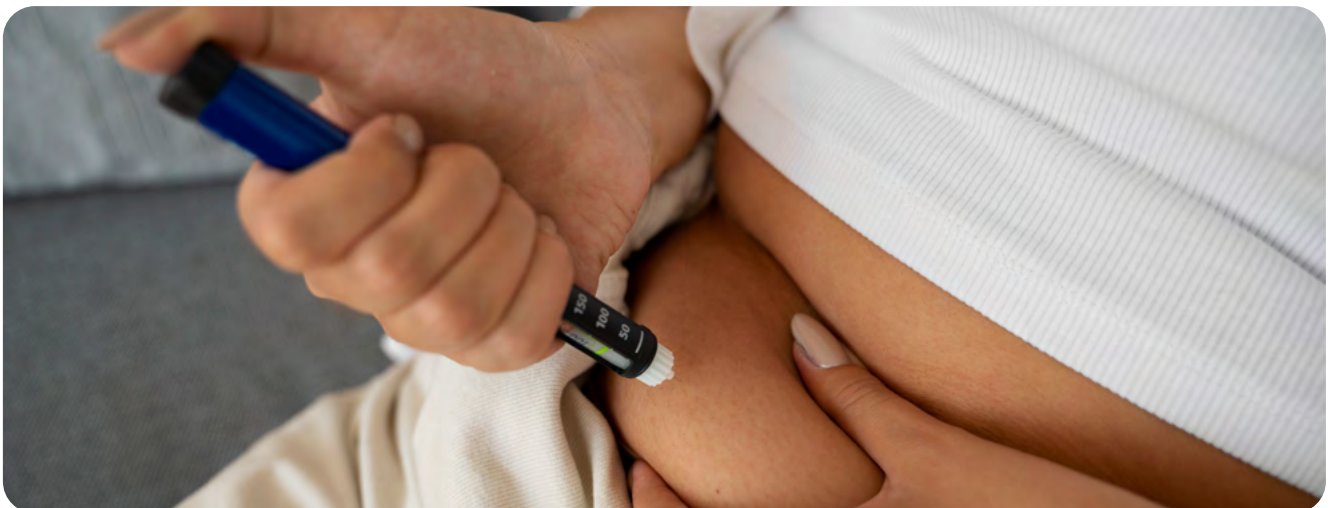


El impacto económico y social del “milagro antiobesidad”

Rafael Areses Gómez

El impacto de los fármacos agonistas GLP-1, entre ellos la semaglutida, está marcando un antes y un después en la forma en que tratamos la obesidad. Lo que inicialmente fue un tratamiento para la diabetes tipo 2 empezó a mostrar efectos tan significativos en la pérdida de peso, que su aplicación está desbordando el ámbito médico. Abarca incluso el bienestar y la optimización del estilo de vida. Novo-Nordisk, que llegó a lo largo del proceso, a capitalizar hasta 520.000 millones de dólares, ha logrado que la inyección de semaglutida, vendida bajo marcas como Ozempic y Wegovy, se convierta en una de las franquicias de medicamentos más vendidas del mundo, estimando un mercado que podría alcanzar los 130.000 millones de dólares para 2030. Tan solo las estatinas han llegado a cifras cercanas.

Para mantenerse en la vanguardia, Novo asimismo ha estado desarrollando varios componentes complementarios. El primero fueron las amilinas para transformar su administración por vía oral evitando las inyecciones, los primeros resultados no fueron buenos. Así que volvió a la administración vía inyección mediante una ingeniosa jeringa de doble administración secuencial. De modo que un nuevo compuesto llamado CagriSema, una combinación de semaglutida y cagrilintida, que prometía ayudar a los pacientes a perder hasta un 25% de su peso corporal y que, podría prevenir el efecto yoyó, uno de los mayores desafíos de los tratamientos para la obesidad, tuvo resultados insuficientes en diciembre. Habiendo anunciado que esta combinación podría ser el tratamiento para la obesidad más efectivo hasta la fecha, las pruebas arrojaron resultados inferiores a Ozem-



pic. ¿Las consecuencias? Caída en doble dígito de la acción en menos de una hora, definitivamente el final de 2024 no fue un buen periodo para la farmacéutica danesa. A pesar de estos dos contratiempos, el resultado de los agonistas GLP-1, siguen siendo “el milagro del tratamiento contra la obesidad”, cada vez más los medios de difusión, incluso hasta en programas exclusivos propagan el efecto Ozempic, el fenómeno continúa.

Mientras, el archirrival de Novo, Eli Lilly también ha introducido un medicamento de nueva generación llamado Zepbound, conocido comercialmente como Mounjaro. ¿El resultado? Una reducción de peso de hasta un 21%, aunque no tan alta como la que se esperaba de CagriSema antes de los datos de diciembre 2024. El mercado se aviva, viendo una competencia feroz con una lista de rivales que proponen medicamentos que son más fáciles de tomar, más eficaces en tiempo, y que prometen ser más efectivos a medida que se expanda la investigación

Con respecto a su impacto social y por tanto económico, podemos dibujar tres posibles escenarios para los fármacos agonistas GLP-1. En un primer escenario, únicamente se usarían con fines médicos, ayudando a reducir peso y tratar problemas como el hígado graso no alcohólico o el síndrome de ovario poliquístico. Se estima que un 20% de la población adulta en Estados Unidos podría beneficiarse de estos tratamientos en los próximos cinco años, lo cual podría reducir el gasto sanitario hasta en un 1,4% del PIB de Estados Unidos, equivalente a más de 400.000 millones de dólares anuales. Además de los beneficios directos en salud, la productividad y la reducción de otras patologías relacionadas tendrían un impacto bastante importante en la economía.

En un segundo escenario, los fármacos trascenderían el uso médico y pasan a convertirse en un complemento de estilo de vida, similar a lo ocurrido con medicamentos tales como Viagra o Modafinilo pasaron a ser herramientas de “*biohacking*”. Esto podría atraer entre un 6-10% adicional de la población adulta en Estados Unidos donde tenemos datos fiables, alcanzando una adopción total del 26-30%. Hoy en día, el costo mensual de Wegovy en Estados Unidos supera los 900 dólares sin seguro, aunque en países como Japón, Reino Unido y Australia es considerablemente

“

Los usuarios de GLP-1 compran aproximadamente un 8% menos de alimentos y están cambiando hacia productos más nutritivos

”

más bajo, con precios que van de 87 a 169 dólares mensuales. Si hacemos el cálculo nos acercáramos al billón de dólares, solo para US, solo para un tipo de fármacos, las dimensiones del fenómeno aumentan.

El tercer escenario plantea una adopción masiva y generalizada, con hasta el 60-70% de la población adulta utilizando estos tratamientos, lo que equivaldría a entre 160 y 200 millones de personas en Estados Unidos, posiblemente mil millones a nivel global. Este nivel de adopción transformaría estructuralmente la sociedad: menos calorías consumidas, menos compras compulsivas y un cambio radical en sectores como la moda, la alimentación y el entretenimiento.

Los usuarios de GLP-1 compran aproximadamente un 8% menos de alimentos y están cambiando hacia



productos más nutritivos. Además, hasta un 60% de los usuarios reportan una reducción en el consumo de alcohol y otras adicciones, hasta un 15% lo deja completamente. Esta visión sugiere que, si estos medicamentos consiguen aceptación masiva, podrían llevar a un cambio cultural profundo que afectará cada aspecto de cómo vivimos: desde la forma en que compartimos una comida hasta cómo concebimos el bienestar.

En el caso de España, los gimnasios están llenos y las clínicas de estética crecen a razón de un 10% anual. La industria del fitness y la estética se valora en 4.500 millones de euros anuales y la sombra de la pandemia de la COVID-19 aún influye en este fenómeno. Si tenemos un sobrepeso de más de la mitad de la población, llegando al 20% de obesidad, no se debe a la falta de voluntad, sino al coste de mantener un estilo de vida saludable. Con un 20% del gasto medio mensual de los hogares destinado a la alimentación, el cual asciende a más de 110.000 millones de euros anuales, y 2.100 millones de euros gastados en cirugía estética, está claro que la economía del bienestar y la apariencia física es un motor potente. Los agonistas GLP-1 podrían ser el factor más determinante introducido hasta ahora en todo

este ecosistema del bienestar, aspecto físico y modo de vida.

¿Puede que estemos ante un cambio que no teníamos previsto dentro de nuestra agenda 2030 de todo incluido? Con la aceptación masiva de estos tratamientos, la sociedad podría enfrentarse a un cambio cultural profundo que afectará a cada aspecto de cómo vivimos. Con la evolución de medicamentos como Azempic, Wegoby, Mounjaro y todos aquellos que vamos a seguir viendo, con su impacto en la industria farmacéutica y en nuestras estructuras sociales, la cuestión es si la sociedad está lista para adaptarse a un mundo donde la salud, el aspecto físico y la conducta humana pueden ser modulados de una manera tan directa y accesible. Necesitamos estudios, muchos estudios. Las previsiones hoy están en tres escenarios posibles, con implicaciones tanto económicas como culturales. Creo que no te lo puedes perder, y nosotros desde aquí vamos a seguir observándolo.

Director de tecnologías emergentes en Alebat.
Consultor de empresas de tecnología
rafareses@gmail.com