

MERCADO INTERNACIONAL

Europa como ejemplo
para impulsar el
genérico en España

► En Francia, el paciente paga la diferencia si quiere una marca

J. G. V. La pérdida de cuota de mercado de la industria del genérico hace necesaria la búsqueda de medidas que ayuden a mejorar los datos y que empujen al sector. Desde la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (Aeseg) confían en que 2018 será el año del cambio y que las negociaciones con la Administración española derivarán en buenas noticias para el genérico. Fijarse en medidas adoptadas por países europeos también puede ser una buena opción para relanzar al mercado teniendo en cuenta las diferencias entre ellos.

■ En Portugal, el Gobierno paga un incentivo al farmacéutico por dispensar genéricos

Como describe Miguel Martínez Jorge, Offering, Data Supply and Client services director de Iqvia, "el mercado de los medicamentos genéricos en el resto de países europeos no está definido de la misma forma que en España". Aquí, "un producto genérico está claramente definido y, cuando se habla del mercado de genéricos, éste se limita a los productos EFG", indica. En el caso del resto de países, "esta definición no es exactamente igual, por lo que es complicado hacer una comparativa exacta de las cuotas que tenemos aquí con lo que hay en Europa". Aun así, si se compara la penetración de los productos genéricos, en base a las distintas definiciones que existen, "hay países como Alemania y Reino Unido donde la penetración supera en 10 puntos a la española, mientras que Francia e Italia tienen un nivel similar de penetración al que tiene España".

"Es cierto que se habla mucho, y desde distintos sectores, de la diferencia de precio como algo diferencial entre lo que sucede en Europa con respecto a España", indica el experto, "pero también observamos cómo las distintas políticas de prescripción en España tienen un impacto en la penetración del genérico en ciertas moléculas". Por ello, desde la consultora Iqvia creen que "se debería tener en cuenta la relación que hay entre prescripción por principio activo con penetración del genérico y estudiar si es algo en lo que se debería trabajar para cambiar la tendencia del genérico en España".

Además, añade que "se debería plantear también el incentivo que tiene el uso del genérico para el paciente, cuando tiene la opción de elegir una marca que reconoce al mismo precio que el producto genérico". Y no sólo el paciente, "sino también se debería preguntar qué incentivo al uso del genérico se tiene en la prescripción y dispensación por parte de los profesionales sanitarios".

FRANCIA O PORTUGAL

Como ejemplos, los dos países vecinos han apostado por incentivar su uso. Así, Francia ha impulsado un plan estratégico, de la mano del sector de la industria genérica, por el que, entre otras medidas, se promueve la aportación voluntaria del paciente cuando se le prescribe la marca en lugar del genérico, abonando así la diferencia de precio. A ojos de la patronal española Aeseg, ésta sería una buena medida para aplicar en estepaís (ver pág. 6 de este especial).

Y como también ha venido contando CF, Portugal está incentivando al farmacéutico para lograr una mayor penetración: el boticario cobra un plus por la dispensación de cada envase de medicamento genérico frente al de marca; en concreto 0,35 euros.

"El sistema español podría mejorar su coste-eficiencia con un plan nacional"

► El presidente de la patronal Medicines for Europe, Marc-Alexander Mahl, defiende que debería garantizar la competencia y favorecer la prescripción del genérico

NAIARA BROCAL CARRASCO

naiara.brocal@correofarmaceutico.com

En otoño la patronal de genéricos y biosimilares Medicines for Europe anunciaba que Marc-Alexander Mahl accedía a la presidencia en sustitución de Jacek Glinka (Mylan). Mahl, vicepresidente de la unidad de negocio de Medicamentos Genéricos de Fresenius Kabi, analiza para CF la situación de estos medicamentos en Europa, destaca la importancia de garantizar la competencia y prevé un futuro más halagüeño en España, sobre todo si se reinstaura la diferenciación de precio. Otras medidas que considera importantes son garantizar la prescripción por principio activo y prescindir de las subastas en Andalucía.

PREGUNTA. ¿Qué importancia tienen los genéricos en Europa?

RESPUESTA. Son el 62 por ciento de los medicamentos de prescripción dispensados, mientras que sólo representan el 4 por ciento del presupuesto sanitario. Entre 2006 y 2016 los genéricos duplicaron el acceso de los pacientes al tratamiento en siete áreas terapéuticas clave, sin afectar el gasto. Sin la competencia de estos medicamentos, los financiadores habrían tenido que gastar 100.000 millones de euros más en 2014. De cara al futuro, según la agencia de calificación de riesgo Moody's, el mercado europeo de genéricos crecerá un 5 por ciento en los próximos años.

P. ¿Qué opina de los genéricos en España?

R. Su uso ha sido tradicionalmente bajo frente a la media europea, tanto en volumen como en valores. El Gobierno español se ha focalizado en recortar drásticamente los precios. Además, la regulación actual impone que no exista diferencia de precio entre genéricos y originales en la mayoría de los grupos de referencia, con lo que se elimina la ventaja principal de los genéricos. Por otro lado, las diferentes cuotas por



Mahl accedía a la Presidencia de la patronal a finales de 2017.

comunidades autónomas muestran la importancia de las políticas centradas en la demanda.

P. ¿Cómo podría mejorarse esta situación?

R. España podría mejorar el coste-eficiencia del sistema sanitario mediante la puesta en marcha de un plan nacional de genéricos, que garantice un mercado estable y predecible.

P. ¿Qué elementos debería contener este plan?

R. Debería contar con diversas medidas como la diferenciación de precios entre genéricos y originales y acciones dirigidas a aumentar la prescripción de genéricos. En el plano autonómico se debería implementar, de forma homogénea, la prescripción por principio activo y evitar las subastas.

P. ¿Cabe esperar un mayor crecimiento de los genéricos en España?

R. Al parecer, el Ministerio de Sanidad está valorando restablecer la diferenciación de precios entre genéricos y medicamentos de referencia. Con políticas adecuadas como ésta es de esperar que la cuota de los ge-

“ Con políticas adecuadas, es de esperar que los genéricos en España crezcan ”

“ Las subastas en las que suministra un solo laboratorio presentan riesgos de desabastecimiento ”

néricos crezca.

P. Una vez garantizada la competencia, ¿cuáles son las principales amenazas para su desarrollo?

R. La industria de genéricos se enfrenta a continuos incrementos del gasto derivados de nuevas regulaciones, como la Directiva Europea de Medicamentos Falsificados, que acarrearía gastos considerables para todo el sector. Además, están constantemente sujetos a medidas de contención del gasto por parte de los gobiernos, que se centran en el ahorro a corto plazo, como recortes de precios, impuestos y subastas mal diseñadas, que tienen un

efecto negativo a largo plazo en los sistemas de salud. El hecho es que estas medidas constituyen un entorno impredecible para los fabricantes, pero también para los contribuyentes.

P. ¿Cómo debería ser un sistema de precios sostenible para industria y administraciones?

R. Tener un mecanismo de fijación de precios dirigido únicamente a los genéricos no garantiza la competencia ni favorece la ejecución de los presupuestos sanitarios. Los sistemas sanitarios se benefician más del uso y la competencia de los genéricos que de recortes arbitrarios de precios. Las medidas destinadas a aumentar el consumo repercuten en la sostenibilidad de los sistemas sanitarios a largo plazo. Por el contrario, las medidas que se dirigen a reducir el gasto, recortando precios, aplicando impuestos o a través de subastas agresivas son contraproducentes ya que desincentivan el uso.

P. ¿Qué opina de las subastas en general?

R. Estos sistemas, mal diseñados, pueden retrasar el acceso a los genéricos durante el tiempo en el que se negocian los contratos de licitación. Además, la presión extrema sobre los precios y la desproporción de las sanciones por la interrupción del suministro desplazan todos los riesgos a los fabricantes, lo que desalienta la participación en estos contratos. De hecho, estamos viendo estos efectos en países como Portugal, que han experimentado una reducción significativa en el número de empresas que solicitan participar en las subastas en los hospitales. Otra consecuencia es el desabastecimiento, como se ha visto en Andalucía. El desabastecimiento es más fácil de evitar cuando son varios laboratorios los que suministran. El que sea sólo uno representa otro mecanismo de contención del gasto a corto plazo no enfocado en la sostenibilidad en el largo.