

ÁNGEL LUIS RODRÍGUEZ DE LA CUERDA, SECRETARIO GENERAL DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS (AESEG)

“Somos el único país en Europa donde no hay diferencia de precio entre un medicamento genérico y la marca”

PARA EL MEDICAMENTO GENÉRICO, ESTE ÚLTIMO AÑO HA SIDO, SEGÚN EL ANÁLISIS DE AESEG, DE SEGUIR LABRANDO PARA INTENTAR COSECHAR MEDIDAS PROGENÉRICOS Y SALIR DEL ESTANCAMIENTO EN EL QUE SE ENCUENTRA. LA PATRONAL TIENE ESPERANZA Y CONFÍA EN QUE LAS DECLARACIONES DE BUENAS INTENCIONES PARA DESARROLLAR ESTAS MEDIDAS PROGENÉRICOS SE LLEVEN A CABO, PERO ADVIERTE DE QUE NECESITAN REALIDADES Y RESULTADOS OBJETIVOS. ADEMÁS, PARA SEGUIR ASEGURANDO EL SUMINISTRO DE PRODUCTOS, REMARCAN QUE ES FUNDAMENTAL ENTENDER QUE LOS COSTES DE FABRICACIÓN SE HAN DISPARADO Y QUE EL IMPACTO SOBRE ALGUNOS GENÉRICOS CON PRECIOS MUY BAJOS PONE EN RIESGO ASEGURAR EL SUMINISTRO. RECLAMAN UNA LEGISLACIÓN MUY CONCRETA PARA DIFERENCIAR ENTRE UN GENÉRICO Y UNA MARCA, POR PRECIO O POR CONDICIONES DE DISPENSACIÓN.



En la patronal de los medicamentos genéricos han trabajado en los últimos doce meses en diferentes niveles. **Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda**, secretario general de la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (AESEG), detalla que uno de ellos ha sido intentar seguir avanzando en el Plan Estratégico de Industria Farmacéutica, sobre todo en el pilar de “*acceso y sostenibilidad*”, con los Ministerios de Sanidad y Hacienda.

Éste se puso en marcha hace dos años con la colaboración de cuatro ministerios (Sanidad, Hacienda, Industria y Ciencia e Innovación) con el objetivo de avanzar en las necesidades de cada uno de los sectores de la industria. Lamenta que el eje de acceso y sostenibilidad, liderado por Sanidad y Hacienda, esté parado

desde junio de 2023 por la coincidencia del anuncio de elecciones anticipadas. *“También hemos pretendido avanzar en el pilar industrial, que lo lidera el Ministerio de Industria y la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps)”*, explica. Ya han avanzado sobre propuestas concretas, y lo último que se ha anunciado es que los ministerios retomarán este Plan Estratégico después del verano. Las reuniones serán globales, con los cuatro ministerios y las patronales de la industria farmacéutica que están trabajando en él: AESEG, Afaquim, BioSim y Farmaindustria.

Por otro lado, han estado trabajando en la actualización de la Ley de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos, un proceso legislativo que también se paralizó por las elecciones generales anticipadas de 2023. En los próximos meses, se reactivará, junto con una serie de reales decretos que irían conectados, que son muy importantes para AESEG, como es el Real Decreto de Precios y Financiación y una actualización del sistema de precios de referencia.

“Hay un camino trazado que parece interesante a través de estos dos proyectos. Confiamos en que, en la última parte del año, se reactiven. Tanto el Plan Estratégico de Industria Farmacéutica como la Ley de Garantías, sobre todo el sistema de precios referencia, que es algo primordial para AESEG”, remarca. Matiza que, entonces, si se materializan, eso sería el logro de 2024.

A la vanguardia

Rodríguez de la Cuerda diagnostica que han demostrado ser *“un sector a la vanguardia en Europa desde el punto de vista industrial”*, con 21 plantas de fabricación. Destaca que contribuye al PIB nacional de una manera clara, con 40.000 empleos entre directos e indirectos, con una inversión del 27 % de sus beneficios en innovación y desarrollo, con unos niveles de exportación de cerca del 30 %, fundamentalmente a los países europeos, y con una implicación a nivel de la producción nacional muy importante. Recuerda que, por ejemplo, siete de cada diez medicamentos genéricos que se consumen en España se fabrican en nuestro país. *“Estamos trabajando con el Ministerio de Industria en la Alianza Europea de Medicamentos Críticos, en ver qué capacidades industriales se podrían mejorar de las plantas de fabricación de genéricos en España. El Ministerio de Industria reconoce que también somos un sector industrial muy potente y de valor en España y Europa. Además, se han dado cuenta de que esos medicamentos críticos, que quieren tener a modo de stock de seguridad, tienen, en un tanto por ciento muy elevado, genéricos, con lo cual reconocen que somos un sector estratégico”*, expone. Avisa, eso sí, de que, para aumentar las capacidades industriales y ofrecer un compromiso de previsión y suministro adicional, hay que tener claras cuáles son las condiciones del cómo, del cuándo y del cuánto.

¿También lo reconocen desde el punto de vista de atención sanitaria? Contesta afirmativamente. *“Somos un regulador del precio en el mercado. Lo saben y lo valoran. Si no hubiera genérico, ninguna marca bajaría su precio. Producimos ahorro al sistema, porque, como mínimo, salimos un 40 % más económico que la marca y la obligamos a que baje el precio. Producimos un ahorro en la factura farmacéutica de unos 1.000 millones de euros al año”*, argumenta. Añade que igualmente han reconocido *“el valor social del genérico”*, como red de seguridad y como conquista social. *“Después de la experiencia de la Covid-19, se han dado cuenta de que, gracias a que España tiene un potente sector de medicamentos genéricos, hemos sido capaces de ser parte de la solución. Y, después de 26 años, el acceso que hay a los medicamentos por parte de la población de una manera masiva se debe en gran parte a que tienen la oportunidad de acceder a genéricos”*, razona. Muestra de ello es que, con lo que hace 20 años costaba el tratamiento de una simvastatina para un paciente, ahora tratas a 25. Es decir, *“red de seguridad y conquista social son los dos valores que ha demostrado el genérico hoy por hoy a la Administración”*.

Comenta que, aparte de intentar conseguir una legislación que diferencie en precio al medicamento genérico de la marca fuera de patente, podrían valorar medidas de competencia y de competitividad. Alude, como ejemplo, la aplicación de precios dinámicos. Sería un escalado, de manera que, después de aplicar medidas progenéricos, a medida que se incrementan la participación de mercado en unidades, se podría reducir proporcionalmente el precio. *“Nosotros podemos ofrecer precios bajos, pero siempre que tengamos medidas que aseguren un incremento de unidades”*, dice. Lo que no sale en la ecuación es que se bajen los precios y las unidades se mantengan estancadas por falta de normativas progenéricos, ya que *“eso afecta negativamente al margen de rentabilidad del medicamento genérico”*.

Por último, Rodríguez de la Cuerda cree que donde se tienen que centrar es *“en una actualización del sistema de precios de referencia”*. A su juicio, es de interés de toda la industria farmacéutica, no

“RED DE SEGURIDAD Y
CONQUISTA SOCIAL SON
LOS DOS VALORES QUE
HA DEMOSTRADO EL
GENÉRICO HOY POR HOY
A LA ADMINISTRACIÓN”

solamente del sector de genéricos. *“Tenemos que actualizar los criterios de fijación de precio y financiación porque están obsoletos”*, manifiesta. En la actualidad, los conjuntos de precio de referencia solo se diferencian en función del principio activo y de la vía de administración. Es decir, *“no se crean distintos conjuntos para un mismo principio activo, en función de la forma farmacéutica o por las diferentes dosificaciones, cuando sabemos que no cuesta lo mismo fabricar una cápsula que un sobre o que los costes de fabricación de las diferentes dosificaciones no son proporcionales”*.

Describe que encima estamos asistiendo a *“bajadas temerarias”*, pues hay medicamentos muy costo-eficientes, muy introducidos en tratamientos crónicos como puede ser la metformina o la furosemda, y *“alguna compañía con una estructura cercana a cero, no española, te hace una bajada voluntaria temeraria de un 40 o un 50 % con la idea de quedarse el mercado”*. Analiza que eso produce *“unas tensiones que ponen en riesgo la continuidad de ciertos productos por razones de rentabilidad”*. En una época donde el suministro es uno de los mayores problemas, desde AESEG opinan que *“es un riesgo grave dar la exclusividad de comercialización a una compañía porque simplemente haya reventado el precio de manera temeraria, porque dicha empresa no te asegura una continuidad en el futuro”*. Propone fijar el precio como antes, con la media de los tres productos más económicos que hay en el mercado, y que la suma de esos tres productos asegure una cuota de mercado lo suficientemente válida como para asegurar el suministro. Asimismo, denuncia que *“no puede ser que el umbral mínimo de precios esté establecido en 1,60 euros desde el año 2014”*. Tampoco se ha indexado en base al incremento del IPC y la mitad de los genéricos en este país está por debajo de esos 1,60 euros. Concluye que tendría que haber un incremento del umbral mínimo de precios y una indexación anual en base al IPC y no permitir que ningún producto esté por debajo del umbral mínimo establecido. ➤