

JOSÉ LUIS ERGUI, DIRECTOR COMERCIAL DE CINFA

Cinfa pide el apoyo de la Administración y la creación de medidas que ayuden al desarrollo del genérico

EL LABORATORIO FARMACÉUTICO HA CERRADO 2017 ALCANZANDO LOS OBJETIVOS QUE SE MARCARON PESE AL ESTANCAMIENTO DEL MERCADO DE GENÉRICOS EN NUESTRO PAÍS. DURANTE EL PASADO AÑO ADQUIRIERON TRES NUEVAS EMPRESAS: ORLIMAN, NATURAL SANTÉ Y SAKURA ITALIA.

2 017 ha sido un año de retos para Cinfa, en el que han adquirido tres nuevas empresas: Orliman, empresa valenciana referente en ortopedia; Natural Santé, especializada en suplementos alimenticios y productos basados en plantas medicinales y con una destacada presencia en el mercado francés, y, por último, Sakura Italia, una compañía con un perfil muy innovador, sobre todo en complementos alimenticios, y que cuenta con una amplia gama de productos en diversas áreas terapéuticas.

Nos sentamos a conversar de los cambios que ha vivido la compañía con **José Luis Ergui**, *Director Comercial de Cinfa*. Lo primero que nos destaca es que las nuevas adquisiciones que ha hecho la compañía refuerzan los objetivos de internacionalización y diversificación y, añade, "nos ayudan a hacer frente al estancamiento del mercado español tanto en



medicamentos genéricos como en Consumer Healthcare. De hecho, 2017 no ha sido un buen año para el mercado de medicamentos genéricos, que, por primera vez, no ha crecido respecto al año anterior (los datos hablan de -0,1% en valores, según IQVIA, TAM Noviembre 2017). Para la división de genéricos de Cinfa tampoco ha sido un año fácil, si bien hemos conseguido consolidar nuestra posición de liderazgo en el mercado español de este tipo de fármacos”.

Pese a que el pasado año no fue el mejor para el mercado de genéricos, Cinfa ha conseguido llegar a los objetivos que se marcaron. “Hemos podido alcanzar los objetivos que nos marcamos para 2017, que se centraban en seguir siendo líderes del mercado de medicamentos genéricos, con una cuota de mercado del 19,5% en unidades y del 17,7% en valores (TAM Noviembre 2017, IQVIA)”, comenta el director comercial.

Para José Luis Ergui el 2018 ha empezado con varias incertidumbres. “El mercado de los medicamentos genéricos ha alcanzado una fase de madurez, con una menor previsión de caída de patentes, a lo que se suma la inestabilidad legislativa que rodea a este sector, con las sucesivas bajadas de precios, medidas como las subastas de medicamentos en Andalucía o la no diferenciación de precio entre el medicamento de marca y el genérico, que dificultan aún más este mercado. Por eso, las expectativas vuelven a no ser muy positivas y no esperamos crecimiento, sino un ligero decrecimiento”. Pese a ello considera que deben ser optimistas y confiar en que, con el apoyo decidido de la Administración y un marco legislativo óptimo y estable, esta industria pueda seguir invirtiendo y generando empleo estable y de calidad en nuestro país.

Revertir la situación actual

El sector del genérico español no acaba de recuperar las cifras de crecimiento, ¿cómo se podría revertir la situación? “Efectivamente, en 2017, la penetración del medicamento genérico en relación a las marcas se estancó en un 40% en unidades y 20% en valores”, comenta.

Se trata de unas cifras muy inferiores a las de otros países europeos, y esto para Ergui es preocupante, especialmente “teniendo en cuenta la importancia de este sector, que actúa

como elemento de competencia y regula el precio de los medicamentos en el mercado, lo que ha permitido al Sistema Nacional de Salud un ahorro de 20.000 millones de euros a día de hoy”. “Desde Cinfa, creemos que es necesario, más que nunca, el apoyo de la Administración y la puesta en marcha de una serie de medidas que apuesten realmente por el desarrollo del me-

“DESDE CINFA, CREEMOS QUE ES NECESARIO, MÁS QUE NUNCA, EL APOYO DE LA ADMINISTRACIÓN Y LA PUESTA EN MARCHA DE UNA SERIE DE MEDIDAS QUE APUESTEN REALMENTE POR EL DESARROLLO DEL MEDICAMENTO GENÉRICO”

dicamento genérico como principal instrumento para la sostenibilidad del sistema sanitario. Si queremos avanzar y apostar por un sector cuya accesibilidad, sostenibilidad y apoyo al tejido industrial está fuera de duda, debemos trabajar para que exista una diferenciación real de precio y fomentar campañas de información que pongan en valor la calidad, seguridad y eficacia del medicamento genérico”, afirma.

El futuro del genérico

Preguntado por cómo cree que será el futuro de los genéricos en nuestro país los próximos años, el director comercial asegura que todavía les queda mucho futuro por delante. “La industria del genérico es, en nuestro país, un gran generador de riqueza, fabricando siete de cada diez medicamentos genéricos dispensados en oficinas de farmacia”. Para él ese es el principal motivo por el que esta industria necesita cierta

previsibilidad y estabilidad para continuar creciendo junto a la adopción de medidas que animen al sector a continuar invirtiendo. “Nuestra apuesta por los genéricos es clara. Desde Cinfa, seguiremos generando confianza en estos medicamentos y trabajando para mantener nuestro liderazgo en el mercado”.

Lanzamientos

La estrategia de Cinfa siempre ha sido dar servicio a los pacientes con el vademécum de medicamentos genéricos lo más amplio posible. El pasado año los medicamentos genéricos que más han distribuido son moléculas de alto volumen en unidades, como el omeprazol (antiulceroso), simvastatina y atorvastatina (hipolipemiantes), enalapril (antihipertensivo) o ibuprofeno (antiinflamatorio).

En 2018 el laboratorio seguirá ampliando su vademécum. Próximamente lanzarán un nuevo antipsicótico, un antihistamínico y dos fármacos más, además seguirán trabajando, de manera activa, en nuevos productos, tanto genéricos como de Consumer Healthcare, siempre desde la innovación como elemento clave para responder a las diferentes necesidades del paciente.

Finalizamos nuestra entrevista preguntándole a José Luis Ergui cuál es el principal reto sanitario actual de la farmacia y cómo pueden ayudar los laboratorios a la oficina de farmacia. Comenta que retos profesionales de la farmacia tienen que ver con el desarrollo de servicios asistenciales. De hecho, en Cinfa apuestan por la puesta en marcha de proyectos de este tipo, como puede ser Medical Dispenser, un servicio que tiene como objetivo ayudar a la farmacia a mejorar el cumplimiento del tratamiento farmacológico de sus pacientes. De esta herramienta destaca que “ofrece al profesional farmacéutico un servicio completo y diferencial que, por una parte, le permite preparar la medicación semanal de sus pacientes de forma fácil y segura y, por otra, le facilita el seguimiento de la toma de esta medicación. Este es un ejemplo, entre otros servicios formativos, de cómo podemos acompañar a la farmacia en su labor de atención y asesoramiento en la salud de los pacientes”. +

“LA INDUSTRIA DEL GENÉRICO ES, EN NUESTRO PAÍS, UN GRAN GENERADOR DE RIQUEZA, FABRICANDO SIETE DE CADA DIEZ MEDICAMENTOS GENÉRICOS DISPENSADOS EN OFICINAS DE FARMACIA”