

PABLO GONZÁLEZ IPIÑA, DIRECTOR DE LA UNIDAD DE NEGOCIO DE GENÉRICOS DE RATIOPHARM

“Tendremos que adoptar nuestro modelo a los cambios regulatorios”

EN RATIOPHARM, DEJAN CLARO QUE NADIE DISCUTE LA NECESIDAD DE LOS GENÉRICOS Y SU MISIÓN. PARA ESTE LABORATORIO; LA CLAVE ES REDUCIR LA INCERTIDUMBRE A FUTURO PARA MANTENER O AUMENTAR LAS INVERSIONES, RETOMAR LA SENDA DEL CRECIMIENTO DE LOS GENÉRICOS Y A LA VEZ GENERAR LOS AHORROS QUE NECESITA EL SISTEMA NACIONAL DE SALUD.

Los resultados de ratiopharm en 2017 han sido muy buenos. “Hemos cerrado el año con un crecimiento de un 5% con un mercado plano, siendo el laboratorio genérico que más crece dentro del Top 10”, informa **Pablo González Ipiña**, su director de la unidad de negocio de genéricos.

No anticiparon la “ralentización tan fuerte” que sufre el mercado de genéricos (en situación de estancamiento) y, como consecuencia, no han logrado los objetivos de ventas que tenían planteados. A pesar de ello, están “muy orgullosos” de sus resultados de este año, de la calidad de sus productos, de la misión de la compañía y del trabajo realizado durante 2017 por parte de todo el equipo de ratiopharm. “Además, este año hemos conseguido más de 1.000 clientes nuevos que confían en nosotros y hemos sido los primeros en lanzar, en exclusiva durante unos meses, la Rosuvastatina en el mercado”, indica. Sólo con ese lanzamiento, el Sistema Nacional de Salud ahorró 17 millones de euros en 2017 y ahorrará 45 millones de euros en 2018.

Preguntado por las perspectivas económicas para 2018, González Ipiña señala que son buenas, pero que pronostican otro año con un mercado de genéricos estancado. “Debemos tomar medidas para proteger un sector, el del genérico, que es esencial en los sistemas sanitarios de toda Europa, contribuyendo al ahorro del gasto farmacéutico y garantizando un mayor acceso a medicamentos de calidad”, defiende. Insiste en que la pérdida de patente y la llegada del genérico fomenta que las compañías innovadoras inviertan en I+D para desarrollar nuevos fármacos que, a su vez, cubran nuevas necesidades de pacientes. En definitiva, “este ciclo del



medicamento busca mejorar la prestación de los cuidados sanitarios y el genérico tiene un rol fundamental para conseguirlo”.

Tres medidas principales

Tomando como referencia el documento que la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (Aeseg) presentó, en el pasado mes de julio, para reactivar el mercado de genéricos, cita tres medidas principales. En primer lugar, observa que somos el único mercado de nuestro entorno donde genérico y marca están al mismo precio. “Es necesario un diferencial de precio entre genérico y marca en nuevos lanzamientos durante al menos seis meses”, propone. En segundo lugar, considera que es preciso que los médicos receten por principio activo y que las CC AA lo fomenten. “La receta por marca en fármacos bioequivalentes debería reducirse a casos excepcionales y no ser la norma como pasa en la actualidad en la mayoría de CC AA”, sentencia. La tercera medida que menciona es “reemplazar la subasta de medicamentos de Andalucía por otro sistema que proporcione el mismo ahorro, pero que no tenga consecuencias

“EL PRINCIPAL RETO SANITARIO DE LA FARMACIA ES ESTAR BIEN INTEGRADA EN EL SISTEMA SANITARIO Y APORTAR VALOR AL PACIENTE”

dañinas para los pacientes (desabastecimientos que generan continuos cambio de caja/marca al paciente, por ejemplo)”. Desde un punto de vista de los productos, “muchos de los que perderán patente en un futuro serán terapias especialistas de poco volumen” (SNC, Cardiovascular, Oncología, HIV, Diabetes etcétera). Muchos de ellos serán hospitalarios y muchos serán “genéricos avanzados” (inyectables, biosimilares, inhaladores, etcétera). “Los laboratorios genéricos tendremos que adoptar nuestro modelo a los cambios regulatorios y tendremos que conseguir los nuevos productos gracias a fuertes inversiones en I+D o llegar a acuerdos con otras compañías que los hayan desarrollado”, opina.

“HEMOS SIDO LOS PRIMEROS EN LANZAR, EN EXCLUSIVA DURANTE UNOS MESES, LA ROSUVASTATINA EN EL MERCADO”

¿Cuáles son los medicamentos que más han distribuido en 2017? González Ipiña responde que, por un lado, poseen los “fármacos históricos, muy conocidos de altísimo volumen”: Omeprazol, Enalapril, Amlodipino y Simvastatina. Llevan muchos años en el mercado y, por eso, han alcanzado una penetración del 80-95% del original. Por otro lado, cuentan con las pérdidas de patente de este año pasado: Rosuvastatina, Olmesartan, Etericoxib, Ixabradina, Tadalafilo, Naloxona-Oxicodona y Amlodipino-Valsartan. Aunque tienen alto valor, han penetrado únicamente un 10% en promedio del original.

Los principales lanzamientos de ratiopharm del 2018 son Ezetimiba, Paliperidona, Anagrelide, Vardenafilo y Travoprost-Timolol. Su principal reto es “seguir creciendo por encima del mercado, seguir dando un excelente nivel de servicio y seguir innovando para mejorar el valor añadido” que dan a sus farmacias.

En ratiopharm, creen firmemente en el valor asistencial del farmacéutico. Por ende, realizan un esfuerzo continuo para ofrecer herramientas y servicios a los farmacéuticos para que puedan poner en práctica atención farmacéutica de calidad, de acuerdo con las necesidades del paciente. De hecho, hace un tiempo, elaboraron junto con la Sociedad Española de Farmacia Familiar y Comunitaria

(Sefac) el libro *Cómo debe ser la farmacia que necesita la sociedad*, basado en una encuesta a más de 1.000 ciudadanos y 800 farmacéuticos. “Ahí, los pacientes demandaban un farmacéutico comunitario preparado, especializado y centrado en el paciente”, afirma González Ipiña. Por esto mismo es por lo que ratiopharm intenta aportar las herramientas para la formación y la práctica de una farmacia asistencial.

“El principal reto sanitario de la farmacia es precisamente estar bien integrada en el sistema sanitario y aportar valor al paciente más allá de la dispensación del producto”, manifiesta el director de la unidad de negocio de genéricos de ratiopharm. En el libro mencionado, los pacientes reconocen al farmacéutico como el profesional sanitario con el que primero contactaban y que era su puerta de entrada en el sistema de salud. Si bien, sólo un 51% considera que está bien integrado en el sistema de salud y que se aprovechen de manera suficiente sus conocimientos. Su conclusión es que éste es “un punto clave para el futuro de la farmacia española”: “Nosotros aportamos toda la ayuda posible en este sentido, con una mayor formación en comunicación farmacia-paciente, una divulgación de los servicios que puede aportar la farmacia al ciudadano, un debate sobre la colaboración óptima de la farmacia con otros profesionales, etcétera”. +

Preocupación por el estancamiento

Pablo González Ipiña se muestra muy preocupado por la situación de “estancamiento” del mercado de genéricos. Según los últimos datos que dispone, está bajando un 0,5%, “cuando siempre ha crecido por encima del 5% y muchos años a doble dígito”. Asimismo, “representa sólo el 40% en unidades, mientras que la media europea se sitúa en torno al 60%, por lo que tiene mucho potencial de desarrollo”.

Los lanzamientos de 2016 y 2017 de genéricos sólo penetraron un 10% en el promedio, mientras que antes penetraban un 70-80%. “Este estancamiento nos preocupa porque amenaza a la rentabilidad de futuros lanzamientos y de la sostenibilidad del sistema sanitario a largo plazo en nuestro país”, avisa. Recuerda que el medicamento genérico genera 33.000 empleos, entre directos e indirectos, e impulsa la producción nacional, ahorrando al sistema alrededor de 1.000 millones de euros anuales.