

MAR FÁBREGAS, PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS (AESEG)

“Sigue habiendo retos para la industria de medicamentos genéricos”

EL ÚLTIMO AÑO HA SIDO EL PRIMERO DE RECUPERACIÓN DE CIERTA NORMALIDAD. DESDE LA PATRONAL DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS, AESEG, SE CONSIDERA QUE ES EL MOMENTO DE HACER PROPUESTAS CON LAS QUE PUEDAN CONSEGUIR CRECIMIENTO EN UNIDADES, ROMPER LA BARRERA DE LA CUOTA DEL 40% EN LA QUE ESTÁN ESTANCADOS DESDE HACE TIEMPO, Y QUE AYUDEN A MANEJAR LAS SUBIDAS INFLACIONISTAS EN UN MERCADO REGULADO DE PRECIO TAN BAJO COMO EL SUYO.



Este año ha conllevado la vuelta a “cierta normalidad, tanto a nivel sanitario como industrial”, lo que se valora positivamente desde la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (AESEG).

Mar Fábregas, su presidenta, analiza que no ha habido saltos de demanda brusca y sí un poco más de visión. No obstante, “esto no quita el que siga habiendo retos para la industria del genérico, que dio una excelente respuesta durante los dos últimos años”. Pretenden poner en valor todo lo que han aportado y reivindicar nuevas medidas para ganar volumen.

En el pasado mes de febrero fue cuando Fábregas sustituyó en el cargo a **Raúl Díaz-Varela**. “Ha habido un relevo en la Presidencia, pero hay mucha continuidad en cuanto a las líneas estratégicas que trabajamos”, declara la también directora general de STADA España. Añade que este año se ha podido incrementar la interlocución con la Administración. Hace hincapié en la vuelta a la normalidad y en

que queda como reto reivindicar una normativa progenérica que les ayude a introducir volumen. Recuerda que están estancados en una cuota del 40% desde hace siete años. Éste sería un primer foco. Después, está el “cómo manejar las subidas inflacionistas cuando estás en un mercado regulado de precio tan bajo”. Éstos son los dos principales retos para garantizar la continuidad del suministro, el valor añadido al sistema. Por ende, son las líneas estratégicas que están trabajando. Le preguntamos cómo van a abordar estos dos retos. “Es el momento de hacer propuestas con las que podamos conseguir este crecimiento en unidades”, responde. Asevera que la única razón del estancamiento del genérico es la eliminación de todas aquellas medidas que lo incentivan, como la diferencia de precio, la bajada gradual en cuanto salía el primer lanzamiento, la discriminación positiva en las recetas del principio activo. “Es volver a reivindicar estas medidas, porque los datos son ciertamente alarmantes, sobre todo en lanzamientos. Cuando lanzamos una molécula, la cuota que alcanzamos el primer año no supera el 7% y, en el segundo año, está en alrededor de un 15%. Cuando había estas medidas incentivadoras, en el primer año de un lanzamiento, el genérico se introducía ya en un 35% de cuota y, en el segundo, en un 50%”, razona. Como la meta es fomentar que el sector de genéricos desarrolle lanzamientos, “hay que poner medidas de incentivo”.

Fábregas llama la atención sobre las lecciones aprendidas en la Covid-19, sobre cómo hubiera sido el resultado sin el sector de medicamentos genéricos, “que no ha habido ninguna discontinuidad del suministro en España”. Diferente ha sido en otros países. “Es gracias al tejido industrial que tenemos”, avisa. “El foco ahora es el ser esta red de seguridad para el sistema, no sólo en cuanto a valor añadido, pues evidentemente mejoramos el acceso sin incrementar los costes de tratamiento, pero es que además el nuestro es un sector muy industrial. Contamos con 20 plantas de producción en España. Siete de cada diez medicamentos son producidos aquí, lo que es una garantía de producción”, remarca. Repite que se necesitan incentivos para que continúe siéndolo.

“LA REPERCUSIÓN DE LAS SUBIDAS INFLACIONISTAS, CUANDO EL PRECIO ES TAN BAJO, ES ENORME Y TENSIONA LA CONTINUIDAD DE SUMINISTRO”

Un valor fundamental

Tratamos con Fábregas cuál ha sido la noticia del año para el sector farmacéutico. “Si tuviera que elegir una, la aprobación de la Estrategia Farmacéutica Europea. Creo que es un hito y busca unos objetivos con los que estamos muy alineados. Mejorar el acceso para el paciente, fomentar la innovación en necesidades no cubiertas y, sobre todo, hacer más fuerte los sistemas nacionales de salud. Aquí el valor del genérico es fundamental”, reflexiona. Se estuvo debatiendo en la reciente conferencia anual, celebrada en Sitges (Barcelona), de Medicines for Europe, patronal que representa a la industria farmacéutica de medicamentos genéricos, biosimilares y con valor añadido en toda Europa, y de la que forma parte AESEG.

Respecto al anteproyecto de Ley de Equidad Sanitaria, afirma que es una buena oportunidad para fortalecer el pilar básico de salud. “Vamos a ver si es en esta ley donde se pudieran introducir nuevas medidas, que son las que reivindicamos, esta diferencia de precio como mínimo en los

“MEJORAMOS EL ACCESO SIN INCREMENTAR LOS COSTES DE TRATAMIENTO, PERO ES QUE, ADEMÁS, EL NUESTRO ES UN SECTOR MUY INDUSTRIAL”

lanzamientos, medidas más dirigidas a mayor prescripción por principio activo”, puntualiza. Todavía hay que ver si es en esta ley en la que se podrán introducir estas medidas o en otra.

Sobre Nodo SNSFarma, el sistema de verificación de medicamentos liderado por el Ministerio de Sanidad; Fábregas apunta que se encuentra recurrido al Tribunal Supremo y hay pendiente una respuesta de esta cuestión prejudicial que ha sido lanzada al Tribunal Europeo. Esta sentencia puede influir en el desenlace y en si, finalmente, será una realidad o no. Por otro lado, Nodofarma ya existe desde 2019 y “cumple con todos los objetivos que requería la legislación contra los medicamentos falsificados”. “Esto ya se ha implementado. Incluso, para el sector de genéricos, supuso adecuar todas las líneas de producción, una inversión de 80 millones de euros. No sólo funciona en el sistema, sino que no hay incidencias. Y lo más importante, no se han detectado medicamentos falsificados en España, con lo cual hay que esperar un poco, quizá, a conocer la resolución de esta sentencia y después ver cómo se aplica”, expresa.

Volvemos al punto de cómo está afectando la inflación y la guerra de Ucrania al sector de los genéricos. “Éste es uno de los mayores retos actualmente, porque los costes se están incrementando muchísimo”, subraya la presidenta de AESEG. Realizaron un estudio sectorial en marzo en el que ya localizaron una subida de un 10% de media de los costes, porcentaje que después ha ido aumentando. “Es un reto importante porque estamos en un mercado regulado de precio, en el que el 50% de las unidades que vendemos tiene un PVL inferior a 1,6 euros, con lo cual la repercusión de estas subidas inflacionistas, cuando el precio es tan bajo, es enorme y tensiona la continuidad de suministro”, argumenta. Se están incrementando los costes de transporte, de energía, de materia prima, de cartonaje. Por eso, esperan que la Administración les ayude a soportar parte de estas subidas, sobre todo para no descontinuar las referencias que tienen. La que vivimos es “una situación muy inusual”, pero lo que les marca la diferencia es el estar en un mercado regulado. En medicamentos financiados no es posible trasladar parte de estas subidas.

El resumen de la entrevista es que, con la pandemia, la imagen del sector de genéricos se ha visto reforzada. Han podido atender a toda la demanda, que se disparó. Las empresas hicieron muchos esfuerzos en absorber incrementos de costes, de inventarios, de almacenaje, de transportes. “Ha sido excelente la respuesta que ha dado, algo que se ha visto en valoración. Con nuestro socio natural, las farmacias, desde el sector de genérico se han promovido muchas acciones para ayudar a todos los equipos. A nivel de visibilidad, el valor del sector de genéricos es muy bueno. Eso sí, esto no quita que todavía queden muchos retos, como romper el estancamiento de la cuota de unidades. Para ello, se necesitan medidas progenéricas. Revisar algunos de estos umbrales mínimos que tenemos en algunos medicamentos de precio tan bajo, para poder compensar una parte de esta inflación”, concluye. Las que piden son medidas orientadas a ganar volumen, como una mayor prescripción por principio activo, que en este país aún está en el 50% del total de las prescripciones. +