



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

“El sector de los medicamentos genéricos se nutre de productos fundamentalmente antiguos”

LLEVAMOS YA 26 AÑOS DE GENÉRICOS EN ESPAÑA. AESEG, CON 25 ASOCIADOS, GANA EN VISIBILIDAD AÑO A AÑO. IGUALMENTE, EN INTERLOCUCIÓN. SUS PROPUESTAS VAN EN LA DIRECCIÓN DE DESARROLLAR UNA NORMA QUE INTRODUZCA REFORMAS Y MEDIDAS PROGENÉRICOS.



Fue un año, 2023, de mucha actividad, aunque se caracterizó en su segunda parte por un parón importante derivado del anuncio de las elecciones generales anticipadas. **Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda**, secretario general de la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (AESEG), insiste en que fue “un año muy activo porque se puso en marcha el Plan Estratégico de Industria Farmacéutica, en el que AESEG participa activamente, sobre todo en el eje de acceso y sostenibilidad, junto con el Ministerio de Sanidad y el de Hacienda”, comenta. Del mismo modo, se había avanzado con el de Sanidad en la reforma de la Ley de Garantías. “Habíamos

hecho ya alegaciones en consulta pública, pero también vimos un parón por la misma causa”, matiza. Además, en la última parte, asistimos al cambio del equipo ministerial, que es de distinto color político al anterior.

Desde otro punto de vista, fue “un año en el que también seguimos sufriendo el alto impacto de los costes de fabricación en los precios de los medicamentos”. Señala que los efectos de la pandemia todavía se mantienen, al igual que los de la guerra de Ucrania. Los incrementos del IPC continuaron. Recuerda que el 50% de los genéricos en este país tiene un precio por debajo de 1,60 euros, por lo que los impactos en costes de fabricación, que los han estimado en un 20%, les ha dañado mucho.

Por otro lado, sostiene que este último año se caracterizó porque “seguimos estancados en cuota de participación de mercado”. Cuenta que diversos estudios en profundidad, que han elaborado con IQVIA y otras consultoras, confirman que “seguimos estancados en unidades por una razón muy sencilla: no se han desarrollado medidas pro genéricos que nos permitan diferenciarnos de las marcas, o bien en precio, o bien en condiciones de dispensación”, analiza. Otra cosa que han identificado es que se ha “perdido muchísima competitividad y capacidad de penetración cuando lanzamos nuevos genéricos”.

Antes, cuando se lanzaba un genérico al mercado, tenía que transcurrir, por ley, al menos un año hasta que se formaba el conjunto de precios de referencia. Hoy en día, ese paso no es necesario. Es decir, cuando un genérico sale el mercado, se obliga a la marca desde el minuto uno a ponerse al precio del genérico. Cuando se tenía ese diferencial de un año, llegaba a una cuota de un 40-50%. “Normal, porque tenías una diferencia frente a la marca del precio, como mínimo, de un 40%”, manifiesta. Sin embargo, al no haber una diferencia actualmente, en los lanzamientos frente a la marca, esa penetración se ha bloqueado. Ahora, el genérico que se lanza, a lo mejor, llega a un 10% en los primeros doce meses. Esto se traduce en que “el sector de los genéricos se nutre en estos momentos de productos fundamentalmente antiguos” que, asimismo, son los que tienen los precios más deteriorados. Los que podrían dar mayores alegrías al sector son los nuevos genéricos, porque tienen unos precios más altos, pero son incapaces de adquirir cuota de penetración al no haber diferencia de precio. Los productos con más solera representarían un 80% de los genéricos actuales, mientras que los más nuevos solo un 20%.

UN PAPEL FUNDAMENTAL

Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda justifica que tanto el farmacéutico como otros agentes del sector, instituciones, administraciones, tanto autonómicas como centrales, instituciones de pacientes, incluso de médicos, están de acuerdo con que “el medicamento genérico tiene un papel fundamental”. Primero, “no solamente para el sistema, que es así, sino fundamentalmente para facilitar el acceso a los tratamientos a los ciudadanos”. Asevera que, cada vez que una marca termina la patente, automáticamente al día siguiente hay un genérico en el mercado. Es decir, “ahora mismo, después de 26 años, tenemos todos los medicamentos para cualquier tipo de patología aguda crónica o cualquier ámbito de aplicación, bien sea oficina de farmacia u hospital”.

Con el fin de revertir la situación, AESEG está trabajando para incentivar los lanzamientos y que sean atractivos para las empresas inversoras, dentro del plan estratégico y de la reforma de la Ley, con sus reales decretos de precio y financiación, en una medida muy concreta: “Recuperar esa diferencia frente a las marcas en los lanzamientos, y que, cuando salga un genérico al mercado, al menos transcurra un año hasta que se forme el conjunto”.

Objetivos 2024

Rodríguez de la Cuerda resume los objetivos de AESEG para 2024. Una de las lecciones aprendidas que la ha dado el trabajo realizado en el Plan Estratégico de Industria Farmacéutica es que, “por primera vez, se han puesto alrededor de una mesa cuatro ministerios, Sanidad, Hacienda, Industria y Ciencia e Innovación y, en otra parte de la mesa, distintas asociaciones como AESEG, BioSim y Farmaindustria”, describe. Uno de los ejes es el de acceso y sostenibilidad. Afirma que las prioridades de cada grupo de medicamentos son distintas, como es lógico. “Las nuestras son marcar una diferencia en precio y financiación frente a las marcas que han terminado patente para poder recuperar esa fuga de mercado que teníamos en estos años y poder retomar la senda de crecimiento que deseamos todos”, manifiesta. Reclama crear ese espacio de un año en el que el genérico tenga ventaja frente a la marca y adoptar medidas orientadas a precios dinámicos. “Si tú me das medidas pro genéricos que me ayudan a subir el número de unidades, yo puedo evaluar medidas para darte precios más bajos cada vez”, reflexiona. Lo que no funciona, a su juicio, es que no haya medidas pro genéricos que incrementen las unidades y que los precios vayan bajando cada día, porque eso afecta a los márgenes de rentabilidad y a la incentivación de los genéricos. Destaca que los genéricos ahorran una media de unos 1.000 millones de euros al año. “Una de las propuestas que hacemos a la Administración es que esos 1.000 millones reviertan, como vasos comunicantes, en financiación incluso de medicamentos innovadores o de otros elementos dentro de la sanidad”, alega. Pide que se emplee al medicamento genérico de una manera más eficiente y que se atiendan a las prioridades de cada uno de los grupos de medicamentos, para que, de manera complementaria, sean muy efectivos y, sobre todo, que se beneficie al paciente. Con todo, su objetivo para 2024 es continuar con el trabajo iniciado en la primera parte de 2023, antes de sufrir el parón. Han hablado ya con el Ministerio para retomar el Plan Estratégico de Industria Farmacéutica. Piensa que es una magnífica noticia el que **César Hernández**, director general de Cartera Común de Servicios del SNS y de Farmacia, y **María Jesús Lamas**, directora de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS), se hayan visto confirmados en sus posiciones, que son claves, porque, además de conocerse a todos los agentes del sector y ser personas técnicamente muy válidas, han desarrollado un trabajo previo con ello. “Desde el punto de vista de la gestión, tenemos la satisfacción de ver que se puede continuar este trabajo iniciado y, con gran satisfacción, observamos que el nuevo equipo ministerial de **Mónica García**, incluido el secretario de Estado, **Javier Padilla**, han visto con muy buenos ojos la labor que se ha hecho en este año anterior, ya más desarrolladas por Hernández y Lamas, y sus equipos”, considera el secretario general de AESEG, que lleva 18 años en dicho puesto. Para él, “la buena noticia es que hemos avanzado en un camino, al menos la primera parte del año, y que tenemos posibilidades de continuar”. +