



EL PRESIDENTE DE AESEG

“Podríamos aportar más de existir políticas decididas de desarrollo”

▶ Raúl Díaz-Varela cree que el menor crecimiento del mercado del genérico en 2014 seguirá siendo una tendencia en los próximos ejercicios, entre otros motivos, por no existir ‘diferencias’ con los innovadores

R. GARCÍA DEL RÍO

rosario.garcia@correofarmaceutico.com

En su cuarto mandato, el presidente de la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (Aeseg), Raúl Díaz-Varela, tiene cuatro peticiones que hacer a la Administración central: que haya diferencia de precio entre innovador y genéricos, más cohesión, unidad de mercado y siglas EFG sólo para los que nacieron así. No son muy distintas a las que viene realizando en los últimos tres años –tras la aprobación de los RDL de la crisis–, pero sí a cuando empezó a dirigir el sector del genérico.

Ha habido un impulso que se ha traducido en el incremento de las cifras de su mercado, pero 2014 ha dejado una realidad agriada: “Aun teniendo resultados positivos de alrededor del 6 por ciento, lo cierto es que el crecimiento en 2014 ha sido inferior al de años anteriores y no esperamos que para los próximos años cambie la tendencia, ya que son varios los frentes que dificultan un normal desarrollo”, afirma en entrevista con CF.

Entre esos obstáculos destaca que no exista di-



El presidente de Aeseg, Raúl Díaz-Varela, está en su cuarto mandato consecutivo.

“El crecimiento en 2014 ha sido inferior y no creemos que cambie la tendencia”

ferencia de precios o condiciones entre el genérico y la marca que ha finalizado la patente, que la Administración sanitaria facilite y per-

mita que una marca que termina patente salga al mismo precio que el genérico desde el “minuto uno”, lo que significa que sea imposible para el genérico coger cuota de mercado, políticas “restrictivas” como las subastas andaluzas y distintas interpretaciones y aplicaciones de la ley en las autonomías.

Sobre la diferencia de precios con el original, lamenta que se utilice el EFG para bajar desde el primer

“Somos un sector comprometido con el empleo, la I+D, la producción y la exportación”

día el gasto un 40 por ciento y la falta de impacto de la discriminación positiva que recoge la ley, por eso “queremos recuperar una

diferencia de precio al menos el primer año”. La otra gran batalla: la subasta andaluza. Como ya ha hecho otras veces muestra su oposición frontal y recuerda que una subasta nacional tampoco sería una salida porque destruiría empleo.

Combatir estos obstáculos es precisamente su deseo para 2015, pero no hace esta petición sin ofrecer nada a cambio: “Aportamos un sector industrial comprometido con crecimiento y desarrollo positivo del PIB y cuya contribución todavía podría ser mayor de existir políticas decididas de desarrollo para un sector de valor que aporta, no sólo ahorro al SNS al actuar como regulador del precio, también acceso al medicamento”.

Insiste en que en estos años de crisis el sector del genérico “ha demostrado su compromiso” con el desarrollo industrial en España. “Si analizamos los grandes indicadores –explica– observamos que ha sido y es un sector comprometido con el empleo, con la inversión en I+D, con la producción y con la exportación”. Y apunta a los ranking de IMS (ver pág. 2 de este suplemento), donde compañías como Cinfa, Teva, Normon o Kern Pharma, que operan y fabrican en España, aparecen en las primeras posiciones.

PRECIOS DE REFERENCIA

También espera ir hacia un sistema *más justo* de precios de referencia, “que diferencie los productos de los conjuntos homogéneos, no sólo por principio activo y vía de administración, también por presentaciones y formas farmacéuticas; que se garantice un umbral mínimo de rentabilidad (como amoxicilina y amoxicilina/clavulánico), y que, por encima de todo, recupere la diferencia de precio con el medicamento innovador”.

La situación “incoherente” de competir en precio

R. G. R. Quizá una de las mayores preocupaciones que tiene el sector del EFG en España es que tienen que competir en precio con los innovadores. Son los genéricos los culpables de que el medicamento se abarate tras finalizar la patente –“seguimos siendo el único factor de control de precios”–, pero no podrán subsistir si la Administración no protege a este sector. Por eso su presidente lo tilda de “situación incoherente”. “Siempre hemos ofrecido el

genérico como una herramienta de ahorro y liberación de recursos económicos para el SNS, que entendemos deberían ser finalistas y revertir en la financiación de otras áreas incluida la I+D o ayuda a la financiación de nuevas terapias”, añade. “Somos complementarios al sector de las marcas” y es “en este equilibrio como la Administración debería valorar y visualizar al sector de medicamentos genéricos e innovadores”, concluye Díaz-Varela.

La farmacia, en fase de “optimización y adaptación”

R. G. R. La oficina de farmacia ha sido uno de los mayores aliados en la información y desarrollo, sobre todo de cara al paciente, que ha tenido el sector del genérico en España desde la aparición del primero hace ahora 14 años.

Por eso, desde la patronal Aeseg están muy pendientes del proceso de conversión que está viviendo la botica, como en el resto de países del entorno, de un centro sanitario dispensador a uno asistencial, sin

dejar de tener en cuenta “la inestimable función socio-sanitaria del farmacéutico hasta ahora y la magnífica estructura y capilaridad de las oficinas de farmacia en nuestro país, reconocida públicamente por pacientes y administraciones”.

Su presidente, Raúl Díaz-Varela, habla de proceso de “adaptación y optimización” de la botica, en el que la potenciación de los servicios profesionales puede ser relevante también para el EFG.