



# “Sin un precio diferencial no habrá incentivo para la EFG”

Javier Anitúa  
Director general de Mylan en España

I. R-T  
Barcelona

Javier Anitúa fue nombrado nuevo director general de Mylan en España el pasado mes de junio. En estos tres meses, marcados por novedades legislativas que afectan directamente al mercado de los medicamentos genéricos, Anitúa repasa para EG la posición de la compañía en España.

**Pregunta. Hace tres meses que aterrizó en la dirección general de Mylan, ¿Cómo ha ido la adaptación?**

R. Estoy encantado de incorporarme a la industria de medicamentos genéricos. En Mylan he entrado a formar parte de una de las compañías líder mundial en este mercado.

**P. ¿Qué retos se plantea la compañía a corto, medio y largo plazo?**

R. Uno de nuestros principales retos es concienciar a la población sobre el uso de los genéricos. Otro reto al que nos enfrentamos es que los diferentes países reconozcan que los genéricos pueden contribuir a reducir el gasto sanitario, al tiempo que pueden mejorar la calidad de vida de los pacientes. Lo

“Tenemos previsto invertir unos 2.800 millones de dólares en los próximos años en proyectos de I+D”

que podemos aprender de otros países de la Unión Europea es que los genéricos son fundamentales para sostener el sistema sanitario público.

**P. ¿Qué áreas terapéuticas son las que Mylan va a trabajar más?**

R. En Mylan trabajamos en 20 áreas terapéuticas y no estamos vinculados a ninguna en especial. Tenemos previsto invertir alrededor de 2.800 millones de dólares en los próximos años en proyectos de I+D, con el fin de continuar creciendo y ampliando nuestro *portfolio* de productos, con especial énfasis en desarrollar productos biosimilares, soluciones terapéuticas para patología respiratoria y otras especialidades.

**P. El panorama político está cargado de novedades. ¿Qué opinión**

**le merece el proyecto de Real Decreto de Precios de Referencia?**

R. Va por buen camino, ya que establece un precio mínimo para los medicamentos. Hasta ahora, los precios podían reducirse hasta niveles insostenibles, llevando a algunas compañías a tener que plantearse dejar de suministrarlos. Con la nueva normativa, las compañías de genéricos podrán continuar suministrando sus productos al mercado.

**P. ¿Cree que la reducción de los plazos de convivencia acarreará riesgos de desabastecimiento?**

R. Lamentablemente, no todo en el proyecto de real decreto es como nos gustaría. Los cambios en los tiempos crearán inestabilidad e imprevisión en el mercado. Los farmacéuticos estarán poco dispuestos a abastecerse de más medicamentos para sus pacientes si tienen dudas sobre los nuevos precios. Esto tendrá un impacto financiero negativo sobre la sostenibilidad de la farmacia. El riesgo principal aquí está en que esta situación puede acarrear desabastecimiento en el mercado.

**P. No se ha incluido la diferencia de precios entre marcas y genéricos. ¿Cree que tendrá cabida en el próximo Real Decreto de Precios y Financiación?**

R. El hecho de que las recomendaciones de Aseg no fueran con-

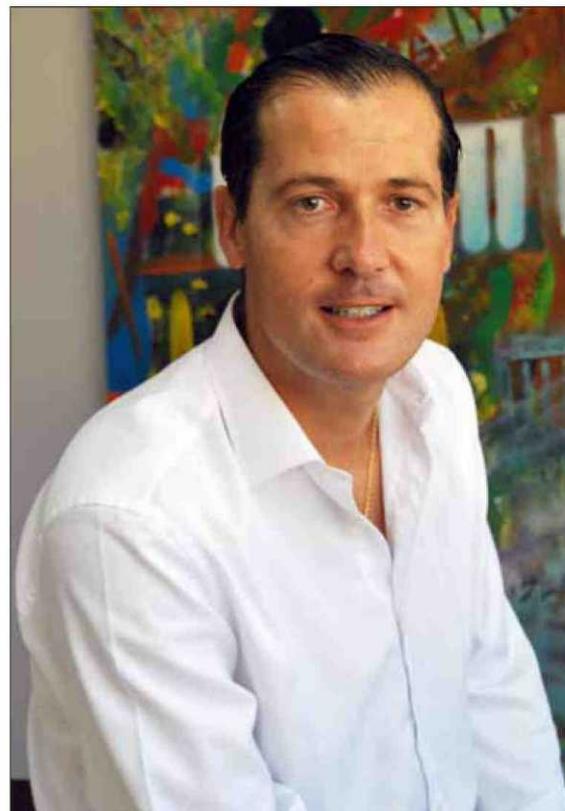
sideradas por el Gobierno hace que esta sea una oportunidad perdida. Esta diferencia de precio es necesaria para motivar a los pacientes a preguntar por los genéricos. De lo contrario, pueden preferir los medicamentos de marca, lo que hará que los ahorros se pierdan. Mientras no exista un precio diferencial, ¿qué incentivo puede existir para modificar un hábito de consumo como puede ser el que tiene un paciente frente a un medicamento?

**P. ¿Ve posibilidades de repunte para el mercado de genéricos?**

R. Al perder los medicamentos su protección de patente, las versiones genéricas serán introducidas, lo que conducirá a un crecimiento en el mercado de los genéricos. El mayor motor de crecimiento potencial en España consistiría en aumentar la utilización y penetración de los genéricos para los medicamentos genéricos existentes. El último real decreto no incluye incentivos del mercado para incrementar su utilización, por lo que el crecimiento será limitado.

**P. Los últimos datos muestran un deterioro paulatino. ¿Existen problemas de regulación o el mercado ha llegado a su tope?**

R. La penetración de los medicamentos genéricos en España es del 15,5 por ciento en los valores, según datos IMS MAT 08/13. Las



Javier Anitúa estrena la dirección general de Mylan, tras su paso por Sandoz, desde donde repasa para EG la actualidad política y de la compañía en sus tres meses al frente.

autoridades sanitarias parecen olvidar que para los proveedores de genéricos el alto volumen de genéricos es esencial para ofrecerlos a precios asequibles. Actualmente, parecen tener como referencia los precios de otros mercados con alta penetración de medicamentos genéricos y administrativamente imponen los mismos precios en España, sin reconocer que se requiere una alta penetración para lograr costos eficientes de fabricación.

**P. La implantación de las subastas andaluzas ha conllevado fricciones con esta administración. ¿Qué opina Mylan de la medida?**

R. Creo firmemente que la implementación de las subastas en Andalucía puede perjudicar seriamente la sostenibilidad de nuestro

“Creo que las subastas andaluzas pueden perjudicar la sostenibilidad de nuestro modelo de farmacia”

modelo de farmacia. En los próximos 15 años, la mayoría de la población española tendrá más de 65 años, por lo que la demanda de asistencia sanitaria solo podrá garantizarse si se mantiene el modelo actual de farmacia.

**P. ¿Han notado una caída en ventas notable en esta comunidad?**

R. Recientemente Mylan está experimentando una caída en las ventas en Andalucía en las moléculas que han sido subastadas. Inicialmente, cuando se lanzó la subasta no experimentamos ningún impacto, ya que los ganadores de ésta no podían suministrar adecuadamente. Ahora, cinco meses más tarde, finalmente estos han comenzado a suministrar en España y por ello vendemos menos.

## “Los biosimilares representan la siguiente línea de ahorro”

**Pregunta. El proyecto de Real Decreto de Precios de Referencia no distingue entre genérico y biosimilar. ¿Cree que puede acarrear algún problema?**

R. Respuesta. Los medicamentos biosimilares representan la siguiente línea significativa de ahorro para el sistema sanitario y el área de crecimiento para la industria de genéricos. Los biosimilares no pueden tratarse como un medicamento genérico normal porque si no, habrá menos empresas que puedan

traer estos productos al mercado, dada la inversión y las capacidades requeridas y, como consecuencia, habrá menos pacientes con acceso a medicamento que salvan vidas.

**P. Tienen un acuerdo con Biocon para desarrollar insulina. ¿Cómo va el proyecto?**

R. La colaboración con Biocon hace que Mylan tenga un *portfolio* de productos análogos de insulina de alto valor. Lo más importante es que creemos que tenemos la oportunidad de ser

uno de los primeros en ofrecer medicamentos en los mercados desarrollados en la creciente área de la diabetes.

**P. ¿En qué más proyectos están trabajando con Biocon?**

R. Los tres productos para los que nos hemos asociado esta compañía son Clargine (insulina de acción retardada), Lispro y Aspart (insulina de acción inmediata). Tenemos previsto presentar Clargine a registro en los mercados en el primer semestre de 2016.