

# “El nuevo Real Decreto debe regresar al sistema del precio menor con revisión semestral”

Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda  
Director general de Aeseg

J. RUIZ-TAGLE  
Madrid

Tras un año en el que el fármaco genérico ha estado sumido en diversos cambios normativos, Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda, director general de la Asociación Española de Especialidades Genéricas (Aeseg), repasó para EG los pros y contras experimentados por el sector.

**Pregunta. ¿Qué balance hace de 2012?**

Respuesta. Ha sido un año bastante complicado para el sector salud, pero para el genérico ha terminado en una senda de crecimiento, aunque con cifras más moderadas que en 2010 y 2011. La cuota de penetración alcanzada en unidades ha sido del 34 por ciento y en valores de un 17 por ciento. Aún así, no hay que olvidar que son cifras alejadas del entorno europeo, donde el mercado se sitúa en el 60 por ciento en unidades y en el 25 por ciento en valores.

**P. En un ranking, ¿cuál ha sido el mejor y el peor momento para el sector del genérico?**

R. La circunstancia peor que hemos vivido es un deterioro

La peor circunstancia vivida ha sido el deterioro de los precios debido a la norma del precio más bajo

importante de los precios debido, sobre todo, a la medida del precio más bajo. Por otro lado, es cierto que también hemos experimentado un crecimiento de la cuota de mercado. La crisis económica ha hecho reflexionar a las comunidades autónomas sobre el importante valor del genérico como regulador del mercado.

**P. El 16/2012 ha cambiado el marco con respecto al 9/2011, ¿ha sido mejor o peor para el genérico?**

R. La redacción del artículo 85 del nuevo Real Decreto, que establece que ante una prescripción por principio activo se dispense el medicamento genérico, ha sido muy positivo. Con ello, hemos vuelto a recuperar esa discriminación positiva tan necesaria para la sostenibilidad del sistema.

**P. Según datos de IMS, las unidades y los valores no van acompañados, ¿qué debería cambiar?**

R. Cuando se observa la evolución, es cierto que los valores no acompañan, por ello queremos que las administraciones legislen de otro forma y no vayan siempre



Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda, director general de Aeseg, aseguró que la discriminación positiva que contiene el RDL 16/2012 a favor del genérico ha conseguido impulsar la cuota de mercado pero que el sistema del precio más bajo imposibilita mejorar los valores.

contra el precio del medicamento. Medidas como el copago o la desfinanciación funcionan mejor a la hora de sostener el sistema que la rebaja constante del precio de los fármacos.

**P. Una de las normas más polémicas ha sido el precio más bajo. Tras seis meses, ¿qué balance se puede hacer?**

R. Desde Aeseg siempre hemos considerado que la revisión de los precios menores que existía previamente a la nueva medida era suficiente para el ahorro. Ahora, con los precios más bajos revisados mensualmente asistimos a un perjuicio importante tanto para la industria como distribución y farmacias. Además, también es un

perjuicio para el paciente ya que se le obliga a cambiar el tratamiento. Hay que recordar que en los primeros meses de esta medida hubo problemas de desabastecimiento.

**P. Hay moléculas, como el amlodipino, que han llegado a depreciarse mes a mes. ¿Cómo se enfrenta el sector a esta erosión para no sufrir en exceso?**

R. El precio más bajo no ha conseguido un ahorro sustancial y sí ha deteriorado moléculas como la que mencionas hasta el punto de un 75 por ciento aproximadamente. Además es una estrategia que han tomado ciertos laboratorios que no tiene ningún beneficio comercial, ya que el precio de

repesa anulaba la hegemonía en el mercado.

**P. El precio más bajo se revisa de manera mensual, mientras que Aeseg ha mostrado su disconformidad. ¿Cuál sería el tiempo que se aconseja desde Aeseg para revisar el nomenclátor?**

R. Entendemos que un tiempo razonable para revisar los precios sería seis meses porque se necesita tener una previsión para trabajar.

**P. Estas cuestiones nos llevan a hablar de los laboratorios que han practicado estrategias de precio 'kamikaze'. ¿Espera que continúen en su estrategia?**

R. Creo que no tendría mucho sentido por la existencia del periodo de repesa, ya que, a excepción

de los primeros meses, el resto de laboratorios ha igualado siempre el precio más bajo. Creo que la falta de sentido de la estrategia la hará desaparecer paulatinamente.

**P. En esta tesitura se han vivido momentos de tensión entre algunas compañías, sobre todo en el último tercio de año, ¿están superadas las diferencias?**

R. Los momentos de tensión se produjeron con respecto al paciente, que no podía comprar el producto que solía. Hay que reconocer que esos problemas se han ido superando y ahora está restaurada la normalidad en el sector.

**P. ¿Espera Aeseg que el nuevo Real Decreto sobre precios normalice la situación?**

R. Una de las propuestas que desde Aeseg creemos que debe incluir el borrador del Real Decreto es cambiar la revisión mensual del precio más bajo que existe actualmente por la anterior de revisar precios menores en un tiempo de, al menos, seis meses. Así se evitarían los perjuicios que hemos vivido en el año pasado.

**P. ¿Existe un riesgo de desabastecimiento real si los precios siguen cayendo al no interesar a**

Entendemos que el tiempo razonable para revisar los precios de los fármacos debe ser de, al menos, seis meses

los laboratorios comercializarlos?

R. El umbral de precios ha alcanzado ya el nivel del suelo. Si hablamos de genéricos tenemos un precio medio de 3,2 euros y este es un nivel extremo. Si se continúa con esta revisión constante a la baja, correríamos el riesgo de que algún principio activo superase el umbral mínimo de rentabilidad y lógicamente habría riesgo de que no se pudieran comercializar.

**P. ¿Qué opinión le merece la central de compras que se impulsa desde el gobierno?**

R. Bueno, de momento la central de compras tiene como valor positivo la unidad de mercado, que desde Aeseg siempre hemos defendido. Todas las normativas que vayan en este sentido y que además favorezcan la libre competencia entre compañías tendrán nuestro respaldo.

**P. ¿Cómo cree que se conjugará con la revisión mensual de precios?**

R. En este sentido creo que de momento afecta al ámbito hospitalario, por lo que creo que no tendrá mucha relevancia.

## “El genérico necesita contar con un marco de certidumbre”

**Pregunta. Miremos ahora al futuro. ¿Qué novedades debe deparar 2013 para el sector del genérico?**

Respuesta. Nos gustaría mejorar la seguridad jurídica en el sentido de poder disponer de normativas previsibles y de continuidad, es decir, contar con un marco de certidumbre. Asimismo, quisiéramos que se promulgaran normativas que fomentaran y promocionaran el uso del medicamento genérico, ya que va en beneficio de todos en este contexto de crisis por su cualidad innata de fomentar el aho-

ro. En este sentido, creemos que son las comunidades autónomas las que tienen que incidir en estas políticas para poder liberar recursos económicos para otras áreas de especial interés.

**P. ¿Cuáles van a ser los caballos de batalla de Aeseg para el presente curso?**

R. Nuestros objetivos son, por un lado, que el gobierno central siga apostando por el genérico con la noble intención de alcanzar cifras que nos equiparen con el resto de vecinos europeos. Para ello, queremos

que se mantenga la discriminación positiva alcanzada con el artículo 85 del Real Decreto 16/2012. Asimismo nos gustaría que se establecieran diferencias entre el genérico y la marca en materia de precio, aproximadamente durante un año, para que pueda adquirir una cuota mínima de penetración en el mercado. Por último, nos gustaría que la normativa que se va a regular en materia de precios incluya un cambio en el sistema actual y regresemos a un sistema de precios menores revisable en un periodo de, al menos, seis meses.

