



“El sistema de precios actual es la mayor aberración que se ha conocido en España”

Pedro Martínez
Director general de Almus

MARTA RIESGO
Madrid

A punto de cumplir cuatro años en España, Almus, la filial de Alliance Healthcare, ya ha puesto en el mercado 67 presentaciones correspondientes a 34 moléculas diferentes. Además, comienza 2013 como miembro asociado en la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (Aeseg), una incorporación que, según relata a EG su director general, Pedro Martínez, muestra el compromiso de la compañía con la farmacia “en un momento clave para el sector”.

Pregunta. Han comenzado 2013 con su incorporación en Aeseg. ¿Qué esperan de este hecho?

Respuesta. La necesidad de las autoridades de reducir el gasto se concentra en el medicamento, y esto hace mucho daño al sector. Almus ha mantenido siempre una actitud de cercanía a la farmacia, y en los últimos años Aeseg ha demostrado una unidad que es la que la farmacia espera de la industria, en contraposición con la actitud de unos pocos laboratorios que han hecho muchísimo daño con actitudes disidentes y, a veces, desesperadas.

P. ¿Qué lanzamientos y que objetivos espera para este año?

R. Por su cercanía, destacaría el Montelukast. La patente caduca en febrero, y nos encontramos en situación de salir al mercado el primer día. Uno de nuestros objetivos es alcanzar un 60 por ciento de cobertura del mercado genérico en 12 meses, más de un 75 por ciento en 2014.

P. El mercado de genéricos se está concentrando en unas pocas compañías. ¿Qué hacen para ser una de las que tengan futuro?

R. Hay concentración, pero es debido a que las grandes empresas de EFG no paran de aumentar cuota de mercado. El trabajo de Almus se está basando en la elaboración de un *portfolio* que se adapte a las necesidades de la farmacia. Pronto estaremos entre los 15 primeros en el *ranking*.

P. ¿Cómo valora el RDL 16/2012?

R. Es difícil pronunciarse ante una ley estatal cuando en el país



Martínez espera la “auténtica” implantación de la prescripción por principio activo generalizada en todo el país, y un sistema de fijación de precios estable y justo pues, en su opinión, no tiene sentido fomentar la creación de empresas de genéricos y luego legislar en contra.

hay 17 gobiernos regionales dispuestos a darle la interpretación que más les conviene. Me referiría a qué tipo de legislación sería la más adecuada para que los genéricos cumplan su cometido. Esperamos la auténtica implantación de la prescripción por principio activo generalizada en todo el país y un sistema de fijación de precios estable y justo. No tiene sentido fomentar la creación de empresas comercializadoras de genéricos y

beneficiarse de su presencia para disminuir el gasto y luego legislar en contra, impidiendo que los genéricos alcancen una cuota de mercado que en otros países es abrumadoramente superior.

P. Se está preparando un nuevo RD de fijación de precios. ¿Qué espera que contenga?

R. El abandono del actual sistema, que es la mayor aberración que se ha conocido en materia de precios en España y ha demostra-

do no ser eficaz. Debe buscarse un sistema que permita una cierta estabilidad al sector. Aquí estamos hablando de no más de dos revisiones al año, de no considerar nunca el precio de presentaciones no comercializadas o de ínfimo nivel de ventas y, por qué no, de la aceptación de que ya hay medicamentos que se venden a un precio que se acerca al de coste.

P. Aeseg pide que se recupere el precio menor en detrimento del

precio más bajo, ¿han visto sus cuentas muy afectadas?

R. Las peticiones de Aeseg son lógicas. Nos ha afectado como al resto de compañías. Resulta muy complicado gestionar *stocks* cuando estos se deprecian hasta tres veces antes de que puedas renegociar con el fabricante el precio de coste del siguiente pedido. La rentabilidad cae en picado y es muy difícil de recuperar. Las farmacias han reducido sus compras directas ante el temor a la depreciación de sus *stocks*, y eso nos ha favorecido, ya que Almus trabaja exclusivamente a través de la distribución.

P. El amlodipino ha sido una de las moléculas más afectadas por el precio más bajo. ¿Es rentable comercializarla?

R. No lo es. Afortunadamente, todos tenemos más productos que compensan la situación en que se encuentran moléculas como amlodipino, enalapril o simvastatina, pero lo normal sería dejar de trabajar estas moléculas. No sé si las autoridades son conscientes del problema que se generaría en tal caso, aunque estoy seguro que ya se les ha hecho ver que estos productos tienen precios inasumibles y que nuevas bajadas provocarían su salida del mercado.

P. ¿Qué riesgos pueden acarrear este deterioro de precios?

R. Más que de riesgos debemos hablar de realidades. Los negocios que pierden rentabilidad lo acusan en todas las facetas de su actividad y los primeros perjudicados son siempre los trabajadores, con especial incidencia en los equipos de venta. Estamos acostumbrados a trabajar en el límite y tenemos como intocable el apartado de la calidad de nuestros productos.

P. Se presenta un incremento en las ventas en unidades de genéricos. ¿A qué cree que se debe?

R. El mercado genérico aumenta en unidades, pero los aumentos en valores están muy por debajo de hace un año. El éxito en el recorte del gasto permite a los genéricos ir aumentando paulatinamente su cuota de mercado pero sin aumentos importantes de facturación. El caso de Almus es especial, ya que los resultados están permanentemente por encima de la evolución del mercado.

“Las subastas reducen nuestras posibilidades de subsistir”

Pregunta. ¿Qué opina de que el Tribunal Constitucional haya levantado la suspensión cautelar a la subasta en Andalucía?

Respuesta. Se trata de una decisión de un tribunal y, como tal, es respetable. Pero no debemos olvidar que simplemente se manifestó sobre la suspensión cautelar, no sobre el fondo de la cuestión. El medicamento es un bien común, y someterlo a un sistema de subastas o concursos impediría a la población tener un acceso libre al existir exclusi-

vidad para el ganador. Por otro lado, el daño a la industria, a la distribución y a la farmacia sería enorme. Solo pocas empresas, y habría que verlo, están en condiciones de soportar un mercado regido por un sistema de precios en modo de subastas, y la mayor parte de los laboratorios pequeños tendría que cerrar.

P. ¿Participarán en el nuevo concurso convocado?

R. No lo hicimos el año pasado y no hemos cambiado de criterio.

P. ¿Han estimado cómo afectaría en términos de facturación y empleo?

R. El problema no es solo Andalucía, sino también otras comunidades que podrían contagiarse de la idea. Además, no debemos olvidar que el Ministerio de Sanidad insinuó la posibilidad de aplicar en todo el país los precios ganadores en Andalucía. Almus no fabrica los productos que comercializa, por lo que nuestras posibilidades de subsistir se ven muy reducidas.