



EMPRESAS GENÉRICOS Greg Perry, director general de la EGA, apuesta en España por elevar la cuota de mercado de los EFG en favor de la sostenibilidad del sistema sanitario

“Es necesario establecer precios sostenibles para industria y sistema”

NAIARA BROCAL CARRASCO

naiara.brocal@correofarmaceutico.com

En Europa, España e Italia son los dos ejemplos más claros de que se podría hacer más por el genérico, señala el director general de la patronal europea de los laboratorios de EFG, Greg Perry. En ambos observa una falta de políticas públicas que incentiven el consumo. En España, además, la Administración se centra en recortar los precios, “en vez de elevar la cuota de mercado”.

Perry, que concede a CF esta entrevista previa a la celebración de la 18 Conferencia Anual de la EGA, que tiene lugar esta semana en Malta, asegura que la bajada en los precios y las altas exigencias en la fabricación y la comercialización no sólo implicarían que la industria no pueda desarrollar en el futuro genéricos o biosimilares, sino que podría conducir a retirar algunos productos de su portfolio. “Es necesario un sistema de precios que garantice la sostenibilidad de la industria y del sector de la salud”.

Junto con la cuestión del precio, está la litigiosidad, que puede impedir a las compañías que pierden los juicios operar en el medio y largo plazo. “Los medicamentos no deberían ser tratados como mercancía de bajo costo. Realmente se está situando en una posición de riesgo el futuro de esta industria a largo plazo y la seguridad en el sumi-

nistro a los pacientes”.

Pero no serían los únicos retos a los que se enfrentan los fabricantes de genéricos en Europa, que tienen que implementar las directivas de farmacovigilancia y falsificados. De esta última critica que si se aplica a los genéricos supondrá un coste de mil millones de euros “sólo la implementación de las nuevas tecnologías”.

“Por supuesto, a los laboratorios de marca, que sí cuentan con productos falsificados, les interesa que los genéricos cumplan con estas costosas medidas de seguridad”, apunta. “Afirmar que es por la seguridad del paciente, pero de hecho acabaremos por asumir parte de sus costes”.

PAÍSES EMERGENTES

Ante este panorama, a los genéricos europeos, que estarían atravesando el “momento más difícil” de su historia, se añade “el poco acceso a los países emergentes”. Estos mercados, afirma, están dominados por empresas asiáticas que pueden producir a menor costo. Asimismo, los productores en Asia y Oriente Medio cuentan con la ventaja competitiva de que pueden comenzar a desarrollar y fabricar productos que en sus regiones, al contrario que en Europa, no están protegidos por patentes, ya que la legislación es menos estricta en este sentido.

Por último, critica el creciente proteccionismo que



Greg Perry, director general de EGA.

“ A los innovadores les interesa que los genéricos cumplan con la directiva de falsificados porque acabaremos asumiendo parte de sus costes”

favorece a los productores locales frente a las empresas extranjeras, que se enfrentan a barreras arancelarias y no arancelarias, como en la licitación.

La EGA identifica a Rusia y Europa Oriental, Oriente Medio, China y África como los mercados emergentes con mayores posibilidades para los fabricantes de genéricos y biosimilares. Sin embargo, otros mercados en apariencia atractivos por volumen, como podrían ser India y Latinoamérica, cuentan con importantes frenos, como el proteccionismo o el que en cuanto a

sus exigencias de calidad, GMP y bioequivalencia, sus niveles de calidad sean más bajos, por lo que el competidor europeo queda fuera por su mayor coste y precio.

Los retos a los que se enfrentan los biosimilares aún serían “mayores que los de los genéricos”. De éstos, destaca los “prejuicios de los médicos por la falta de conocimiento y la desinformación de los originales”. Además, se enfrentan al alto coste de estos productos y a la falta de incentivos por los gobiernos, “una cuestión que debería acometerse con urgencia”.