



# IMS cree que la evolución del mercado privado da un buen "nicho de oportunidad" a la industria

- La consultora ha presentado datos que muestran un crecimiento importante de este mercado desde la implantación del copago en junio
- Destaca también el aumento de la penetración de los genéricos, que ya representan un 34,4% del total de las dispensaciones

FRANCISCO ROSA  
Madrid

Pese a que hay quien tiende a asociar el mercado farmacéutico español como un modelo predominantemente de reembolso, lo cierto es que desde la implantación del copago con el RDL 16/2012 el mercado privado, el de las personas que adquieren sus medicamentos y los pagan de su bolsillo, no ha parado de crecer. Tanto es así que, según explicó Concha Almarza, directora de Operaciones de IMS Health en España, "después de una caída importante en los últimos años, se han recuperado niveles de 2007, cuando este segmento representaba en torno al 35 por ciento del mercado total en nuestro país".

Con esta misma cifra es con la que se cerró el ejercicio 2012, y esto hace pensar a los expertos que podría ser una buena vía de escape para las compañías, sobre todo para aquellas que ya no pueden soportar más presión sobre los precios de los productos. "Parece que aquí se está abriendo un nuevo nicho de oportunidad al



que pocos están haciendo caso", señaló Almarza.

Cuando se mira qué tipo de productos son los que han posibilitado este comportamiento del mercado privado, lo lógico es pensar que son los medicamentos publici-

tarios. Y aquí es donde aparece el dato curioso del análisis realizado por IMS, ya que resulta que el 40 por ciento de esos productos están clasificados como financiados.

"Las hipótesis que manejamos para explicar este fenómeno con-

fluyen en los efectos del RDL 16/2012", explicó Gabriel Morelli, director general de la consultora. Según él, por un lado están las personas excluidas que se ven obligadas a abonar íntegramente el coste del fármaco, y, por otro, la suma de

copagos en regiones como Madrid o Cataluña, que en ocasiones han hecho que sea más barato comprar el fármaco sin cargo al sistema. "Además, por ejemplo, hay médicos que ya no recetan el omeprazol junto con ibuprofeno, y ahora es el paciente el que lo tiene que pagar de su bolsillo", dijo.

## Penetración de los EFG

Otro aspecto relevante de los que trataron los expertos de IMS fue el de la penetración de los genéricos. A este respecto, cabe destacar que a finales de 2012 ya representaban el 16,9 por ciento en valores y el 34,4 por ciento en unidades, con algunas comunidades como Madrid, País Vasco, Cataluña, Castilla y León sobresaliendo por encima de las demás.

Eso sí, los genéricos suelen ser más protagonistas en el ámbito de los medicamentos reembolsados, en el que han alcanzado en 2012 una cuota del 42,3 por ciento. En cambio, la entrada de estos productos en el mercado privado sigue siendo residual, ya que apenas ascendía al 19,5 por ciento al finalizar el año.