

ÁNGEL LUIS RODRÍGUEZ DE LA CUERDA, DIRECTOR GENERAL DE AESEG

“Los genéricos ocupan una cuota de mercado en unidades de sólo el 28%, muy lejos de la media europea”

Sin embargo, reconoce que el RDL 16/2012 ha desbloqueado la evolución del segmento

Eduardo Ortega Socorro. Madrid

Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda, director general de Aeseg, la patronal española de los medicamentos genéricos, asegura a *Redacción Médica* que “los genéricos sólo ocupan una cuota de mercado en unidades del 28 por ciento y del 14 en valores”, muy lejos de la “media europea”, indica. Considera que el estudio elaborado por IMS (ver anterior edición de *RM*) no es representativo para analizar la situación total del mercado, dado que la muestra seleccionada (las 17 moléculas con representación en marcas y genéricos más ventas) para el estudio “es pequeña”.

En cambio, sí considera que el análisis de la consultora demuestra cómo el RDL 16/2012 “ha desbloqueado la evolución del mercado de genéricos”, que, según indica, ha crecido hasta tres puntos en venta de unidades y un punto en valores desde que la legislación prioriza la dispensación de fármacos genéricos situación en igualdad de precio. Opina que este efecto demuestra que los EFG son “el auténtico regulador del precio del medicamento” y que representan “herramientas de ahorro a corto plazo”.

Con todo, advierte que “siguen siendo valores muy lejanos a los de nuestros homólogos del viejo continente” e informa de que los genéricos representan el 60 por ciento en unidades y el 25 en valores de los mercados europeos.

Precios más bajos

Respecto a la legislación de precios más bajos, una de las medidas incluidas en el RDL 16/2012 que ha sido criticada por varias voces del sector, Rodríguez de la Cuerda opina que “la situación se ha normalizado. No es que se haya regularizado el tema, sino que las propias compañías farmacéuticas son las que ha regularizado el precio”, gracias a los periodos de prórroga que permiten a los laboratorios adaptarse a los precios propuestos. “Ya no tiene sentido reventar un precio, dado que ya no se genera una oportunidad de negocio”.

Por esta mismas razón considera que las farmacéuticas que más habían evolucionado en este entorno, “compañías de estructura pequeña”, ya han normalizado su crecimiento.



Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda, director general de Aeseg.