



# “Al genérico le quedan años de crecimiento en España”

RAÚL DÍAZ-VARELA

Presidente de la patronal de laboratorios de genéricos Aeseg

Ha revalidado su cargo por tercera vez al frente de Aeseg. Es consciente del esfuerzo económico que las medidas gubernamentales de rebaja de precios de los fármacos pide a su industria, pero también sabe que los futuros vencimientos de patentes permitirán impulsar los resultados

NOEMI NAVAS Madrid

Raúl Díaz-Varela, consejero delegado del laboratorio Kern, estará al frente de la patronal de los farmacéuticos genéricos Aeseg una legislatura más, otros dos años. Desde que accedió al cargo en 2008, las empresas que representa han experimentado crecimientos anuales de hasta dos dígitos, mientras el mercado farmacéutico español perdía valor por las sucesivas rebajas de precios de los medicamentos. Desde los 12.000 millones de 2009, año récord del mercado farmacéutico, en 2011 rozaba escasamente los 10.000 millones.

En 2008, la cuota de mercado de estos fármacos en España se estancaba en el 6,6% en facturación. En cuatro años, han doblado esta cantidad, con una participación del 12,8% en ventas y de un 25% en unidades comercializadas. En 2008 tenían un 15,7% del mercado en unidades.

**PREGUNTA. ¿Cuáles son las principales preocupaciones de su industria en estos momentos?**

**RESPUESTA.** Coincide la reelección de la junta de Aeseg casi con el diseño del nuevo Gobierno y la elección de nuestros nuevos interlocutores. Tenemos entonces la duda de qué nuevas medidas o políticas van a tomar este nuevo equipo de Gobierno. Hemos debatido internamente esta nueva situación y cómo podemos

transmitirle al Ejecutivo la bondad del genérico, lo bueno que es como herramienta de sostenibilidad del sistema y lo que aporta en ahorros al sistema nacional de salud. También nos preocupan temas de regulación autonómica y los impactos del Real Decreto 9/2011, la implantación de una mayor prescripción por principio activo [es decir, las recetas solo dicen la molécula base del medicamento y no el nombre del fármaco].

**P. ¿Qué impacto ha tenido en sus productos la rebaja de los precios de los fármacos?**

**R.** Hemos hecho frente a una bajada en octubre de entre el 4% y el 5% de media. Esto quiere decir que hay fármacos que han bajado su precio hasta un 40% y algunas que no han sido afectadas. Tenemos otra rebaja con efecto el 1 de abril por la aplicación del sistema de precios de referencia de entre el 5% y el 10% adicional. Entendemos que es injusto porque, si vamos a un sistema de precios menores, debería haber revisión

de este sistema pero no poner en marcha al mismo tiempo otras herramientas de control de precios. Obviamente, estas medidas son esfuerzo sobre esfuerzo que se nos pide.

**P. Que se reconozcan, ¿cómo?**

**R.** Que ese dinero que las empresas de genéricos y de no genéricos aportamos al sistema a través de esos ahorros quede en el sistema, como mínimo para que las



PABLO MONGE



Hemos asumido una rebaja de precios entre el 4% y el 5% en octubre y otra más, de hasta el 10%, a inicios de año”

Administraciones nos paguen en plazos más razonables o que paguen a nuestros clientes, que serían principalmente las farmacias y la distribución. Pedimos, como la mayoría de agentes del sector, que los esfuerzos que se hagan se reconozcan como del sector. Es importante que se hagan presupuestos realistas y que se pidan ahorros realistas en función de estos presupuestos. Si se consiguen, que no se pidan más esfuerzos porque haya que contribuir a otros déficits del presupuesto estatal.

**P. ¿Sufrirán las empresas este recorte?**

**R.** Nuestra dinámica ahora es especial. Estamos en un momento de muchísimos lanzamientos por vencimientos de patentes. Si bien es verdad que los precios por producto bajan, el aumento en prescripciones de genéricos y el aumento de número de moléculas que pierden la patente han contribuido a que en los últimos dos años el mercado de genéricos haya crecido claramente. Por tanto, no tiene que haber en principio reestructuraciones

**“Una cifra del 40% en cuota de mercado por unidades es deseable”, dice el presidente**

de plantillas o fusiones desesperadas. No quiere decir que no haya compras o fusiones, pero por decisiones empresariales.

**P. Entonces, ¿el genérico crecerá? ¿A qué ritmo?**

**R.** El sector piensa que todavía quedan una serie de años de crecimiento en España, por el número de patentes que van venciendo y porque además seguimos muy alejados en porcentaje de la prescripción que hay en otros países de nuestro entorno, que superan el 50%. Sería deseable, por tanto, que la prescripción de fármacos genéricos llegue a porcentajes del 40% en unidades. Aún estamos en el 25%. Nos queda recorrido para doblar el mercado de los genéricos.

**P. ¿Qué queda por hacer?**

**R.** Como objetivo, un 40% es razonable. Queda por hacer lo que se ha venido haciendo en los últimos tiempos pero que no se había hecho hasta el 2008, que es que la gente tome conciencia de que la única herramienta de sostenibilidad y de ahorro del sistema nacional de salud es el genérico.

## Un ritmo de “20 o 30 lanzamientos anuales” a corto plazo

**P** Cuenta que van a caducar muchas patentes en los próximos años. ¿Cómo prevé el ritmo de lanzamientos a corto plazo?

**R** Las compañías están preparándose para lanzar entre 20 y 30 moléculas nuevas cada año y algunas con tamaños significativos en el mercado. Por ejemplo, la atorvastatina, para el colesterol, absorbía un mercado de

700 millones de euros en España cuando estaba protegida por la patente. Con las reducciones de precios y el aumento de prescripciones de genéricos, hoy este monto ha bajado hasta un consumo de unos 150 millones de euros. Este año vuelve a haber lanzamientos de moléculas muy importantes, como donepecilo, candesartán, compuestos que facturan más

de 100 o 150 millones de euros y cuya patente vence en este año 2012. Si a este monto de ahorro por molécula se le suma que el resto del mercado farmacéutico no crece (ha decrecido del orden de un 2% en 2010 y del 8% en 2011), obtendremos unos ahorros importantes.

**P. ¿Cuáles son las moléculas más grandes?**

**R** Además de la atorvastatina, han perdido la patente moléculas con un gran peso específico, como el clopidogrel, que facturaba 400 millones, el esomeprazol, que vendía por valor de 300 millones, o el escitalopram y la olanzapina. Eran de las que más gasto representaban hasta el momento de vencimiento de la patente, ha salido el genérico que ha captado una parte signi-

ficativa de este mercado y se ha generado muchísimo ahorro al sistema.

**P. ¿Se prevén lanzamientos de un monto económico similar?**

**R** Ya no quedan moléculas tan grandes, pero quedan varias que moverán un consumo valorado entre los 150 y los 200 millones. También es verdad que hay moléculas que ahora están

vendiendo por 120 millones pero, como el mercado que acaparan va creciendo, igual cuando venza la patente están en 200 millones. El laboratorio genérico toma la decisión de desarrollar un producto cuatro o cinco años antes de que venza la patente, así que tampoco sabe exactamente qué éxito tiene. No sabes si el genérico es interesante o no casi hasta que se va a lanzar.