### **QUO VADIS GALENO**

#### Informe Foro Autonómico

Estimados lectores, en este número daremos seguimiento y continuidad a determinados artículos previamente publicados sobre el mercado de medicamentos genéricos.



EDUARDO SANZ SENIOR ADVISER PHARMACEUTICAL INDUSTRY

n esta entrega, analizaremos el documento recientemente elaborado por T&T Consultoría Estratégica para la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (AESEG), cuyo objetivo es impulsar el uso de los medicamentos genéricos en España a través de diversas estrategias y actividades, que desarrollaremos más adelante.

Antes de entrar en materia, en el cuadro 1 se enumeran algunos parámetros clave para contextualizar la situación actual:

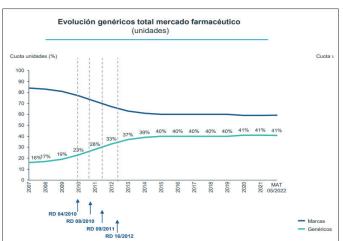
- Es un mercado de precios muy bajos.
- Es fundamental mantener los costes de fabricación al mínimo, por lo que el volumen juega un papel crítico.
- En la estructura de costes adquieren una relevancia especial otros factores que antes tenían menor impacto, pero que ahora resultan críticos, como los costes de distribución y gestión (Sales & Administration).
- Es imprescindible gestionar adecuadamente el canal de distribución...
- El médico no es el único Key Player; también lo es el farmacéutico y su capacidad de sustitución en el punto de venta.
- Cada año se lanzan menos moléculas nuevas, lo que reduce el arsenal de ge-

|                     | ORIGINALES                           | GENERICOS                      |
|---------------------|--------------------------------------|--------------------------------|
| FOCALIZACION        | Diversa                              | Produccion<br>Distribucion     |
| BENEFICIO           | Diferenciacion                       | Precio                         |
| MARCA               | Producto                             | Empresa                        |
| PRECIOS             | Altos estables<br>hasta baja patente | A la baja                      |
| PUBLICO<br>OBJETIVO | Medicos                              | Medicos+Farmacia<br>+Mayorista |

Cuadro 1.

néricos disponibles para desarrollar y comercializar.

- Existe una fuerte presión por parte de la administración sobre los precios, a través del sistema de precios de referencia
- o precio menor.
- El nivel de competencia es elevado. La evolución de la cuota de mercado de los genéricos (Fuente: IQVIA) se refleja en las figuras 1 y 2.



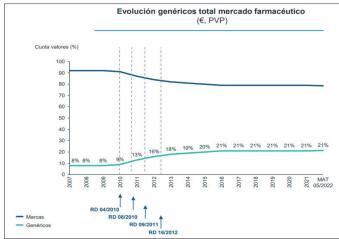


Figura 1. Figur

#### **QUO VADIS GALENO**

Como se puede apreciar, el mercado de medicamentos genéricos en España lleva estancado desde hace varios años. De ahí surge, entre otras iniciativas, el documento recibido, que vamos a desglosar en el presente artículo.

De dicho documento, me permito extraer las que, a mi entender, son sus piezas clave, entre las que se incluyen:

- Se vuelve a remarcar que el medicamento genérico "es un medicamento con las mismas características farmacocinéticas, farmacodinámicas y terapéuticas que otro cuya patente de comercialización exclusiva ha caducado."
- 2. Uno de los principales valores que aportan los medicamentos genéricos es el ahorro en precio frente al medicamento de marca, ya que no requieren la amortización de la Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i) asociada al desarrollo de una molécula nueva. Esta reducción de precios supone un ahorro de entre el 40 % y el 60 % respecto al coste del medicamento de marca.
- Desde el año 2016, cuando desapareció del ordenamiento la preferencia de dispensación del medicamento genérico a igualdad de precio con la marca, la cuota de mercado de los EFG permanece estancada, tanto en valores como en unidades, y se mantiene lejos de las tasas medias alcanzadas en el entorno europeo.
- 4. En este sentido, debe tenerse en cuenta que el precio medio de los medicamentos genéricos vendidos en España se sitúa en 3,5 euros, y el 50 % tiene un precio inferior a 1,60 euros.

La aportación del sector de los genéricos al tejido productivo español (Fuente AESEG) queda reflejada en la figura 3.

- Volver a situar el medicamento genérico en el centro de la política farmacéutica nacional y autonómica, desarrollando medidas pro medicamentos genéricos que los diferencien de los fármacos de marca.
- 2. Retrasar un año la formación de un conjunto homogéneo cuando entre un nuevo genérico en el mercado, permitiéndo-le durante ese primer año diferenciarse en precio del fármaco de marca.
- 3. Establecer una preferencia en la dispensación del genérico frente al medicamento de marca cuando la prescripción



Figura 3.

# El documento elaborado por T&T Consultoría Estratégica para AESEG tiene como meta impulsar el uso de los medicamentos genéricos

se realice por principio activo y el precio entre ambos fármacos sea el mismo.

- Incrementar el precio de los genéricos con precio muy bajo para hacer frente al encarecimiento de los costes de fabricación, comenzando por los medicamentos identificados como críticos, con poco volumen y pocos proveedores en el mercado.
- Adoptar cambios en el actual Sistema de Precios de Referencia, que incluyan la actualización o indexación del umbral mínimo de precio.
- Trabajar de forma conjunta entre el Gobierno de España y las CC.AA. para evitar las faltas de suministro de medicamentos, potenciando la industria de los medicamentos genéricos como sector industrial estratégico en España.
- 7. Establecer herramientas que permitan a la Administración Pública hacer frente a las bajadas temerarias de precios que ponen en riesgo el suministro y la estabilidad del mercado.
- 8. Analizar y trabajar de forma conjunta entre las administraciones sanitarias en estrategias que eviten el deslizamiento terapéutico desde principios activos que

- cuentan con genérico en el mercado hacia nuevos medicamentos de marca.
- Facilitar que las CC.AA. dispongan de un horizon scanning que permita conocer de manera anticipada los medicamentos genéricos que próximamente saldrán al mercado.
- Desarrollar y promover el uso de un método sistematizado de publicación de datos de uso de genéricos por parte de las CC.AA., que funcione como un Observatorio.
- 11. Las administraciones públicas, el Ministerio y las CC.AA., junto con la propia industria del genérico, deben seguir realizando una labor educativa, de formación y concienciación acerca de los valores y oportunidades que aporta el medicamento genérico.

...y, como conclusiones, el informe describe:

"En opinión de las CC.AA., los sistemas regionales de salud necesitan herramientas para gestionar el gasto farmacéutico y el acceso de los pacientes a la innovación de la forma más eficaz posible."

"Por ello, y conscientes de las complejidades que conlleva aprobar un nuevo texto legislativo para llevar adelante la nueva Ley de Garantías y Uso Racional del Medicamento, las CC.AA. invitan a reflexionar acerca de aprovechar otras leyes en tramitación para incorporar algunas de estas propuestas de forma ágil y rápida."

Bueno, espero que este resumen del documento sirva para entender mejor la problemática de este sector y para concienciar y ayudar a que cada uno de nosotros sea capaz de aportar su grano de arena.

Les deseo a mis compañeros y amigos de Aeseg toda la suerte posible **⊚** 

# AEPIMIRA

AEPIMIFA es una asociación sin ánimo de lucro que agrupa a profesionales relacionados con la Ingeniería y el Mantenimiento de la Industria Farmacéutica, Alimentaria, Cosmética y Afines

Su misión consiste en el fomento del progreso de las ciencias y tecnologías relacionadas con el diseño, fabricación, suministro y uso de los equipos, sistemas y procedimientos relacionados con esta actividad; la difusión de su conocimiento y el intercambio de informaciones de interés para los profesionales del sector.

Más información en T 919 992 223 aepimifa@aepimifa.org www.aepimifa.org



micro APRENDIZAJES

micro aprendizajes ya impartidos

27 septiembre 2024

Nuevos modelos de cualificación de equipos, instalaciones y/o servicios

Impartido por Victoria Navarro (Pfizer)

7 febrero 2025

Coaching para tu equipo!: la influencia positiva en entornos laborales

Impartido por Vanessa Boeta

25 octubre 2024

### Utilidades de Power Bl

Impartido por Jose Bueno (Novonesis)

28 febrero 2025

# Soluciones robóticas en plantas farmacéuticas

Impartido por Gerardo Sayalero (Medical Account Manager en OMRON) y Jorge Santamaria Codesal (Director Técnico en OPOS)

29 noviembre 2024

## Gestión de proyectos

Impartido por Virginia Gómez (Haleon)

Nuestros socios
pueden visualizarlos
desde la zona privada
de socios

próximo taller

28 marzo

Calidad del aire, calidad en el trabajo por Ángel Casares (Siemens - Smart Infrastructure)

Necesaria inscripción previa enviando un correo a aepimifa@aepimifa.org