



## OPINIÓN JAUME PUIG-JUNOY\* *EFG y fomento de la competencia*



El autor propone potenciar medidas que fomenten la competencia y no sólo los precios de referencia.

Las necesidades de gasto sanitario son independientes de la recesión, ya que dependen del ritmo de adopción de las innovaciones médicas y farmacéuticas y de la evolución de la población cubierta y de su envejecimiento. En este contexto, el diseño adecuado de una política de genéricos puede contribuir a una financiación más eficiente del sistema de salud, que, gracias al efecto de la competencia sobre el precio de los medicamentos cuyo período de protección ha finalizado, permite disponer de más espacio financiero para la cobertura de innovaciones sanitarias con una adecuada relación coste-efectividad.

Desde que en 1997 se permitió la entrada de medicamentos genéricos en el mercado español, éstos han cobrado una importancia creciente tanto por la reducción de precios respecto del producto de marca como por la creciente cuota de mercado en unidades (cerca del 22 por ciento en 2008). Aunque la cuota global es aún comparativamente reducida y tiene aún un muy amplio recorrido al alza teniendo en cuenta los productos cuyo período de protección finaliza a corto plazo, esta cuota de mercado es notablemente elevada para los medicamentos sujetos al sistema de precios de referencia (alrededor del 55 por ciento).

El diseño actual del denominado sistema de precios de referencia ha servido para reducir de forma progresiva y muy notable el precio de los medicamentos para los que existen genéricos y, en este aspecto, ha sido una medida a valorar de forma muy positiva. Ahora bien, esta política ha sido positiva gracias a la ausencia de otras medidas que sensibilicen a pacientes y prescriptores de las diferencias de precio y de la necesidad de prescribir y dispensar los medicamentos equivalentes de menor precio, es decir, ha sido positiva sólo porque no hemos sabido hacer nada mejor.

► “La política de precios de referencia ha sido positiva sólo porque no hemos sabido hacer nada mejor”

El sistema actual de precios de referencia padece algunas limitaciones importantes que pueden incluso limitar la apuesta a medio y largo plazo por los genéricos. En este sentido, permanecen las dificultades para que la competencia de precios de salida de fábrica entre laboratorios se traslade a los precios de venta al público; la fijación del menor precio no respeta la condición de demostrar capacidad de satisfacer una cierta cuota de mercado por los productores que ofrecen ese precio; la exclusión de la financiación pública de los productos con

un precio superior al de referencia y la supresión del copago evitable a cargo del usuario hace pagar a los genéricos “el precio de ser referencia”, etc.

El informe de la Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea publicado en julio del año pasado alertaba de las consecuencias presupuestarias de los retrasos en la entrada de los genéricos después de la pérdida de exclusividad debidas a múltiples patentes estratégicas de la industria innovadora y entrada de *line extensions* protegidas por una nueva patente que canibalizan rápidamente el mercado de la presentación tradicional, los litigios, las campañas publicitarias cuestionando la calidad de los genéricos, así como los inaceptables retrasos debidos al propio proceso regulatorio (en este aspecto España tiene mucho que mejorar).

Asimismo, el informe de la Comisión aportaba evidencia de que los propios sistemas de regulación de precios y de financiación pública se pueden erigir en barreras a una apuesta decidida por los genéricos. Se ha observado que las políticas de regulación de precios reducen la competencia: el precio se estanca a un nivel superior al que lo haría en ausencia de la regulación. Por otro lado, el estudio observa que el ajuste frecuente del precio de referencia, la sustitución obligatoria por el de menor precio, el reembolso máximo basado en el precio más bajo y, en menor medida, los copagos diferenciales contribuyen a una reducción mayor y más rápida del precio y a una mayor cuota de mercado de los genéricos.

Resulta necesario adoptar medidas de

► “Es necesario adoptar medidas de fomento de la competencia de precios de venta al público”

competencia de precios de venta al público en este mercado, lo cual sería mucho más útil que continuar basando la política de genéricos en la regulación de su precio de venta al público, de su precio de reembolso y en la supuesta prohibición de los descuentos sobre el precio de venta de laboratorio, excepto los verdaderos descuentos por volumen.

La observación atenta y sin prejuicios de los resultados exitosos de la experiencia de las medidas adoptadas en los últimos años en algunos países europeos puede aportar lecciones útiles para la reforma de la regulación de los genéricos en España: la experiencia de Noruega con el abandono del sistema de precios de referencia con la profundización de la fijación del nivel de reembolso máximo referenciado en un porcentaje del PVP de la marca antes de expirar la patente que puede alcanzar el 85 por ciento al cabo de un año de la entrada del primer genérico; el caso de Suecia, donde también se abolió el sistema de precios de referencia y se reemplazó por la sustitución obligatoria y el reembolso del producto equivalente más barato combinado con un copago evitable a cargo del paciente, y los casos de Holanda y de Alemania con el inicio de experiencias selectivas de empleo de subastas competitivas para determinar los laboratorios preferentes, separando la retribución de las farmacias del precio de laboratorio.

\*Centro de Investigación en Economía y Salud (CRES) de la Universidad Pompeu Fabra