

PharmaMar diversifica su modelo de negocio para inyectar 'cash' a sus actividades de I+D

■ La biotecnológica confirma que el acuerdo con Chugai tiene un componente financiero "muy importante"

FRANCISCO ROSA
Madrid

Si hace un par de semanas anunciaba un acuerdo con la española GP Pharm, con el que obtenía los derechos de comercialización de Politrato (leuporelina) en Italia, PharmaMar ha vuelto a emitir esta semana un hecho relevante para confirmar, en esta ocasión, la cesión de los derechos de Aplidín (plitidepsin) a la japonesa Chugai, participada en un 60 por ciento por el grupo Roche, que ha obtenido la licencia para vender el producto en un total de ocho países europeos (Alemania, Francia, Reino Unido, Bélgica, Holanda Luxemburgo, Irlanda y Austria).

Entre las particularidades de este acuerdo está el hecho de que Aplidín, un nuevo candidato a tratamiento en tercera o cuarta línea del mieloma múltiple, sea un compuesto que todavía no ha culminado con éxito la fase III. "Este fármaco viene a aportar una alternativa a los inhibidores del protosoma y a la lenolidomida. Aún tiene que corroborar su eficacia con el fase III, que esperamos cerrar a principios de 2015, aunque ya ha demostrado un perfil de seguridad muy bueno", explica José Luis Moreno, director de Mercado de Capitales de la filial del Grupo Zeltia. Asimismo, confirmó que el mercado al que aspira ronda los 300 millones de euros en Europa, aunque la cuota que copará este fármaco está aún por determinar.



Imagen de las instalaciones de PharmaMar, compañía que acaba de anunciar un acuerdo de comercialización para Aplidín en ocho países europeos con la japonesa Chugai, participada por el Grupo Roche en un 60 por ciento.

Lo que sí está claro es que PharmaMar ya ha comenzado, y va a continuar, a aprovecharse de esta innovación farmacéutica. El acuerdo incluye un pago inicial de cinco millones, a los que se podrían añadir unos 30 millones más en función de la consecución de objetivos de desarrollo y regulatorios, que podrían definirse durante el próximo año.

A partir de ahí, la compañía española seguirá recibiendo *royalties* por las ventas que tengan lugar en estos países. Así, según Moreno, "el componente financiero de la operación va a ser muy importante" para contribuir a la financiación del resto de proyectos que la firma biotecnológica tiene actualmente en marcha.

Asimismo, Moreno explicó que el trato con Chugai se corresponde con la especialización de la red comercial de esta compañía en cánceres hematológicos en países en los que PharmaMar no tiene una estructura tan sólida. Sin embargo, la filial de Zeltia se reserva los derechos en países donde tiene una presencia más fuerte, como es el caso de España, Italia o los países nórdicos. Para el resto de mercados fuera de Europa, a donde se lanzarán una vez obtenida la autorización de comercialización de la Comisión, se han iniciado ya conversaciones con otros posibles socios.

Modelo diversificado

Una vez explicados los pormenores de la estrategia comercial con Aplidín, Moreno confirmó el modelo diversificado por el que ha optado la compañía para la captación de ingresos con los que financiar el desarrollo de nuevas moléculas, como PM-1183, con expectativa de mercado mucho mayor y para el que también se buscarán nuevos socios.

A este respecto, basta recordar el reciente acuerdo con GP Pharm, por el que PharmaMar recibió los derechos de comercialización de Politrato (leuporelina) en Italia, donde, como confirmó el director general de la compañía, Luis Mora, disponen de margen para maximizar el potencial de la estructura comercial creada. El mercado total al que aspira el producto es de 35 millones, aunque cuenta con otros competidores.



Con la venia

Jordi Faus
Abogado y socio de
Faus & Moliner

La aplicación de la OPR y la corrección de errores

Estáis completamente seguros? ¿Me estás diciendo que los pedidos que sirvamos durante el día de hoy tienen que salir ya al nuevo precio? Mira, la Orden de Precios de Referencia lo dice muy claro: "Esta orden producirá efectos a partir del día de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado», y el artículo 6 del Real Decreto 177/2014 no ofrece dudas: debes suministrar al precio de referencia a partir de la fecha de aplicación de la nueva orden de precios. Perdona que insista, pero es que he visto una nota de prensa del Ministerio de Sanidad que dice que la fecha de aplicación de la orden es el día siguiente de su publicación en el BOE. Vamos a ver, lo primero es dejar claro que el BOE es el BOE y las notas de prensa son notas de prensa. Lo segundo es que puede ser que el Ministerio de Sanidad se haya dado

cuenta del error y haya querido tranquilizaros mediante la publicación de esa nota de prensa. ¿Error? Puede ser, hasta ahora, cuando se habían aprobado precios de referencia mediante Orden Ministerial (la última en 2010), la entrada en vigor era el día siguiente a la publicación. En 2011 cuando los precios se aprobaron mediante Resolución de la DGFPS, no mediante Orden, la resolución también entró en vigor al día de su publicación en el BOE. Tal vez al escribir la Orden se han liado con esto.

Esta podía ser una de las numerosas conversaciones que tuvimos el pasado lunes 15 de julio a raíz de la publicación en el BOE de la Orden de Precios de Referencia, tras las cuales no pudimos más que preguntarnos ¿qué hubiera pasado si la nueva Orden hubiese dicho que su fecha de aplicación sería el 30 de julio? Al Sistema Nacional de Salud (SNS), en términos económicos, no le hubiera cambiado nada. Las oficinas de

farmacia seguirían dispensando al PVP anterior hasta el 31 de agosto y se liquidarían con los nuevos precios las facturaciones de recetas cerradas a partir del 1 de septiembre.

En términos políticos tampoco hubiese cambiado mucho la situación. Las cifras sobre el ahorro estimado de la nueva orden seguirían siendo las mismas; y si han pasado casi tres años desde que se aprobaron los anteriores precios de referencia, seguro que ahora no vendría de 15 días. ¿A quienes beneficia pues la aplicación inmediata de la nueva Orden de Precios de Referencia? A mayoristas y farmacias, que empezarán a recibir suministros a precio bajo con carácter inmediato y podrán seguir facturando al precio anterior durante 20 días naturales los primeros y hasta el 31 de agosto las segundas. No es que sea grave, pero no deja de ser un cierto cambalache que, además, dificulta el tema de la corrección de errores.

En una Orden como esta es casi imposible que no haya errores. Los ha habido siempre, y si repasan los BOE verán que las correcciones se han publicado normalmente al cabo de 4 ó hasta seis semanas. Obviamente sería bueno intentar reducir los errores al mínimo, pero ¿se puede mejorar el proceso de gestión de los errores ya cometidos?

Sabiendo que habrá errores ¿no les parece más adecuado publicar la Orden de Precios de Referencia un día, prever que se aplicará al cabo de 15 ó 20; y dedicar estas dos o tres semanas a corregir los errores? Error es humano, y tropezar dos veces en la misma piedra también; pero en esto de la corrección de errores llevamos tropezando de forma continuada desde el 2006; de modo que también hace falta recordar que para progresar conviene aprender de los errores.