

Aeseg pide que el genérico vuelva a estar “en el foco”

■ La patronal insiste en el diferencial de precio y pone como ejemplo el modelo de Portugal o Francia

MARTA RIESGO
El Global

La patronal de la industria del genérico española (Aeseg) considera que en los últimos años el genérico ha salido del foco de atención sanitaria. Por eso, y a punto de iniciar un nuevo año en el que, precisamente, se cumplen 20 años de la comercialización del primer genérico en el país, el director general de la patronal, Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda, llama a que este medicamento recupere el foco de atención, con la adopción de medidas que puedan hacer que la penetración pase del 40 por ciento actual, al 60 por ciento de media que existe en la Unión Europea. “Los genéricos han dejado de ser un tema prioritario para las administraciones, central y autonómicas. Consideramos que otros asuntos, como el gasto hospitalario o la financiación de nuevos tratamientos innovadores, han cobrado mayor relevancia”, ha asegurado De la Cuerda.

En este sentido, ha puesto como ejemplo las políticas adoptadas en los países vecinos, donde se busca potenciar el crecimiento de este sector. “Portugal se ha dado cuenta del potencial del genérico y ha adoptado medidas al respecto, al igual que Francia”, ha

señalado el director general de la patronal en un encuentro con los medios de comunicación.

Por este motivo, y coincidiendo con la entrada de la nueva ministra de Sanidad al Ministerio, Dolors Montserrat, la patronal se marca tres objetivos claros para este nuevo año. En primer lugar, De la Cuerda, espera poder retomar el protagonismo de este medicamento para seguir aportando sostenibilidad al sistema sanitario. Además, solicitan poder mantener la interlocución fluida con el nuevo Gobierno para poder adoptar un diferencial de precio entre genérico y marca por lo menos durante los primeros seis meses desde que el genérico se lanza al mercado y, por último, el director general de la patronal espera que se luche por adoptar medidas que potencien la unidad de mercado.

En el encuentro con los medios, el director general de la patronal ha recordado la disposición de su organización a seguir adelante con el pacto negociado en su día con el Ministerio de Hacienda y Sanidad que, ha dicho, lamentablemente no llegó a materializarse. No obstante, De la Cuerda recuerda que el sector estará siempre dispuesto a negociar para trabajar en pro de la



El director general de la patronal de medicamentos genéricos (Aeseg), Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda, insiste en la necesidad de adoptar medidas que potencien el crecimiento del genérico en España.

sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud.

La patronal también ha querido mostrar su postura sobre el Plan de Adherencia promovido por Farmaindustria. En este sentido, De la Cuerda, aunque no se muestra en contra de esta iniciativa, ha asegurado que “nos hubiera gustado un programa liderado

por la Administración sanitaria en el que hubiéramos participado todos”.

Por último, ha anunciado para este 2017 el lanzamiento de una nueva App corporativa para sus asociados, así como la organización de unos premios periódicos para “agradecer el papel clave que los medios han tenido en la creación de una cultura del genérico”.

Con la venia *Un astronauta y la evaluación de HTA*

La semana pasada, Carlos Rodríguez nos ofreció, en EG, una crónica completa acerca de la consulta lanzada por la Comisión Europea en materia de evaluación de las tecnologías sanitarias (HTA). El núcleo de la consulta gira en torno a la idea de si merece la pena o no que Europa siga financiando acciones conjuntas en materia de evaluación de tecnologías sanitarias cuando todo parece indicar que las administraciones nacionales prestan más bien poca atención a los esfuerzos que se realizan en este terreno a nivel europeo. El plazo para contestar al cuestionario de la Comisión finaliza el 17 de enero, de modo que hay tiempo para pensarlo y dedicarle unas horas.

La crónica sobre esta consulta apareció a los pocos días del fallecimiento del astronauta John Glenn, que ocurrió el 8 de diciembre. A John Glenn se le atribuye una frase que me parece de una potencia mayúscula, también exportable al ámbito sanitario, en especial a la evaluación de las tecnologías sanitarias: “Cuando me lanzaban al espacio, no dejaba de asaltarme un pensamiento: cada parte de este cohete ha sido suministrado por quien ofreció el precio más bajo”.

El pensamiento del astronauta podría bien aplicarse a los pacientes. Ahora bien, en el ámbito del medicamento, al paciente que se encuentre sentado

en la camilla podemos ofrecerle cierta tranquilidad. “No sufra”, podríamos decirle, “la eficacia y seguridad del producto que le están inyectando ha sido evaluado por una agencia independiente, que valora la evidencia científica que se le presenta, sin entrar en consideraciones de tipo económico”. El paciente siempre podrá dudar sobre si lo que le están dando es lo mejor que existe; o si la prescripción del médico ha quedado condicionada por restricciones presupuestarias; pero al menos sabrá que el producto se presenta con sólidas garantías de evaluación previa. Por eso mismo, al hacer un ejercicio de evaluación económica de un medicamento, no se debería concluir que un producto autorizado carece de eficacia o que presenta problemas de seguridad que desaconsejan su utilización. Siempre será posible un cierto análisis de eficacia y seguridad relativa, lo cual implicará un ejercicio de comparación que debe realizarse con las debidas cautelas, y de buena fé; pero excluir de la financiación de un medicamento negándole la eficacia o seguridad que ha sido reconocida por la agencia evaluadora del mismo es del todo improcedente.

En otros ámbitos donde no existe la evaluación previa con el rigor que se aplica a los medicamentos, la preocupación del astronauta es perfectamente

comprensible y debería servir de inspiración a los órganos que diseñan los pliegos de condiciones que deben regir la contratación de ciertos servicios sanitarios. Tratándose de sanidad, no es justo que los pacientes, que bastante tienen con su dolencia, se enfrenten a las dudas del astronauta. Para ello es esencial que, en las licitaciones, la puntuación de los elementos cualitativos prime respecto de la puntuación otorgada a la oferta económica; que en la valoración de las ofertas participen los profesionales sanitarios adecuados; que se tenga en cuenta el punto de vista de los pacientes; que se instauren mecanismos realmente eficaces de seguimiento de la calidad del servicio prestado, y que se establezcan criterios que permitan descartar las ofertas anormalmente bajas o desproporcionadas. La administración, como cliente, debe estimular la competencia; pero como gestora del Sistema Nacional de Salud debe velar porque dicha competencia se centre especialmente en la calidad de los servicios.

 @FausJordi

Jordi Faus
Abogado y socio de Faus & Moliner

