

Medicamentos genéricos. ¿Por qué no se cumplen las expectativas?

Cuando en 1996 se aprobó una modificación de la Ley del Medicamento que posibilitaba la comercialización en España de especialidades farmacéuticas genéricas (EFG, más conocidas como medicamentos genéricos) se abrieron grandes expectativas basadas en 2 argumentos básicos: sus aportaciones y la experiencia en países de nuestro entorno donde ocupan una cuota significativa de la prescripción.

Pero pasados unos años desde su introducción en nuestro país, estas expectativas no se han cumplido y parece pertinente analizar las causas. Los aspectos positivos de su introducción no están en discusión; su calidad parece contrastada y avalada por las autoridades sanitarias, facilitan la prescripción y disminuyen el riesgo de errores (nomenclatura idéntica entre conocimientos y nombre comercial), han contribuido a que los precios de referencia sean inferiores a los previamente existentes, etc.

Asumiendo, pues, que sus aportaciones son reales y relevantes, habrá que buscar las causas en otros argumentos. Probablemente se trate de un problema en el que intervienen múltiples factores y haya interconexión entre muchos de ellos. Las reticencias de los profesionales y de la población, la escasa implantación en el segundo nivel asistencial, las sustituciones en las oficinas de farmacia y los precios de referencia pueden representar los principales factores intervinientes, aunque no los únicos.

En una visión rápida y poco analizada, podría afirmarse que parece ilógico que el médico de familia no realice un mayor uso de los medicamentos genéricos cuando éstos presentan estudios de bioequivalencia que han sido avalados por las autoridades sanitarias y se trata, además, de principios activos sobre los que hay una amplia experiencia clínica (hace varios años que se han comercializado y, en general, ocupan una cuota de mercado significativa en su campo). Sin embargo, si hacemos un análisis sosegado del problema podemos constatar la presencia de factores que generan desconfianza y dificultan su empleo. La proliferación de laboratorios que comercializan productos genéricos, en muchos casos desconocidos, y la diversidad inicial en el precio que presentan con el producto correspondiente de marca y, lo que es más llamativo, entre ellos mismos, son datos que hacen dudar al profesional sobre su verdadera igualdad. Surge la pregunta de cómo un mismo laboratorio puede comercializar un principio activo como un producto de marca y a la vez como genérico y que, además, haya una diferencia sustancial de precio entre ambos. Pero además influyen otras circunstancias, como la

prescripción inducida, las reticencias de la población, la sustitución en las oficinas de farmacia, etc. Las preferencias por una marca comercial determinada pueden ser málevolamente interpretadas como la defensa de unos intereses ocultos. Aunque no podemos negar la presencia de intereses inconfesables (hay políticos, abogados, mecánicos... y médicos corruptos), atribuir a esta posibilidad la responsabilidad de la situación en el mercado de genéricos resulta cuanto menos una visión muy parcial de la cuestión. Además, nadie duda de que el mercado de genéricos también pueda generar intereses inconfesables y que, en parte, al menos así lo han notificado las autoridades sanitarias a la industria farmacéutica, éstos han sido trasladados a las oficinas de farmacia a través de bonificaciones u otros estímulos.

Pero los profesionales no son los únicos que presentan reticencias en su utilización. Como ya se ha comentado anteriormente, un sector de la población es también reticente. La escasa información recibida (debemos valorar nuestra parte de responsabilidad), las dudas razonables de que ante una misma calidad 2 productos tengan precios muy dispares, los cambios de las oficinas de farmacia, el sistema de copago actual que hace que una parte importante de los consumidores no realice ningún pago directo, etc., son algunas de las causas alegadas cuando son preguntados sobre los motivos de su rechazo.

Aunque los gestores parecen centrar en el médico de familia el estancamiento de los genéricos, no debe olvidarse que una parte importante de su prescripción se encuentra determinada por el segundo nivel asistencial, la denominada prescripción inducida que representa un 20-40% del total de prescripción, y que en este nivel asistencial la introducción de medicamentos genéricos no sea más que anecdótica.

La sustitución en las oficinas de farmacia es otro factor que se debe considerar, ya que es mencionado tanto por la población como por los profesionales como una de las causas por las que no aceptan los genéricos. Aunque la legislación es restrictiva a la hora de posibilitar esta sustitución, en la práctica se produce con mayor frecuencia de la deseada; problemas de stock o suministro, probablemente reales en muchos casos, son con frecuencia el argumento que lo justifica, aunque es probable que no sean las únicas causas.

La existencia de medicamentos genéricos posibilitó el establecimiento de precios de referencia a un importe inferior a la marca original, pero el mercado es activo y los distintos laboratorios ajustan los precios de sus productos a

los de referencia, por lo que la principal ventaja de los genéricos, el ahorro, se ve minimizado y el profesional tiende a utilizar preparados de marca para evitar algunos de los problemas mencionados con anterioridad. Siguiendo con su estrategia, algunos laboratorios fijan sus precios por debajo del precio de referencia, lo que propiciará posiblemente una nueva bajada de éste y así sucesivamente; pero no sabemos hasta dónde podrá seguirse esta cadena sin poner en peligro la calidad del producto.

Por último, y no por ello menos importante, mencionaremos el papel de la Administración. Sin poder acusarla de ser la única responsable de la situación actual, sí puede afirmarse que la ausencia de estrategias integrales de atención farmacéutica ha contribuido al acrecentamiento de algunas de las causas antes comentadas. El recientemente presentado Plan Estratégico de Política Farmacéutica para el Sistema Nacional de Salud del Ministerio de Sanidad y Consumo aborda, como es lógico, el papel de los medica-

mentos genéricos; la apuesta por ellos en este documento parece clara, pero habrá que esperar para ver si esta apuesta se traduce en medidas reales y eficaces.

Las conclusiones parecen evidentes. Los argumentos favorables para su utilización son claros. La Sociedad Española de Medicina Familiar y Comunitaria ya ha expresado esta opinión en el documento «Propuestas de la semFYC para una actuación integral en política farmacéutica» (www.semfy.com). Por ello, identificar estos problemas es importante, pero sólo es un primer paso; los distintos actores implicados deben reflexionar sobre ellos y poner en marcha iniciativas que posibiliten superar las barreras existentes. De los aciertos o errores en las medidas puestas en marcha emanará el futuro del mercado de genéricos.

R. Orueta Sánchez

Grupo de Utilización de Fármacos de la semFYC.