

O MERCADO DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS EM PORTUGAL E NA EUROPA

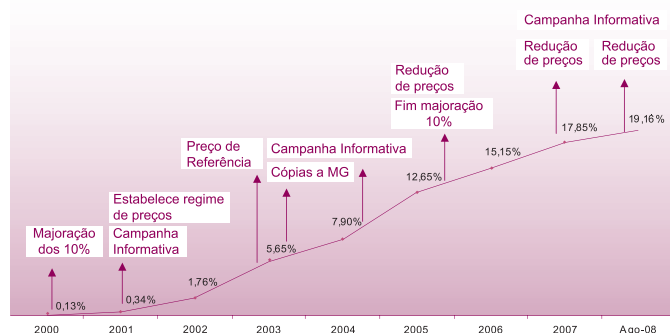
Prof. Dr. Steven Simoens
Economista da Saúde



design | www.inracion.com

O MERCADO PORTUGUÊS DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS

Foi a política de medicamentos genéricos introduzida no início do século XXI que impulsionou o respectivo mercado português. O valor da quota de mercado dos medicamentos genéricos passou de 0,13% em 2000 para 17,85% em 2007.



FORMAÇÃO DE PREÇOS

Desde 2001, o preço de venda ao público dos Medicamentos Genéricos deve ser, no mínimo 35% inferior ao medicamento de referência. Já em 2007 essa margem foi reduzida para 20% nos medicamentos cujo preço de venda ao armazenista seja menor que 10 euros.

PREÇOS DE REFERÊNCIA

Em 2003, foi lançado um sistema de preços de referência (SPR), que estabelece um nível de comparticipação ou preço de referência (PR) para um grupo homogéneo de medicamentos. O SPR incorpora medicamentos com base na substância activa e estabelece o PR ao nível do medicamento genérico mais caro. Se o preço de um medicamento for superior ao PR, o utente paga a diferença entre o preço do medicamento e o PR.

O SPR fomenta a utilização dos medicamentos genéricos, ao impor um co-pagamento dos medicamentos de marca com preço

Steven Simoens é Professor do Centro de Investigação de Cuidados Farmacêuticos e Fármaco-Economia da Universidade Católica de Lovaina. É economista da saúde e director de investigação do Centro em fármaco-economia de medicamentos, dispositivos médicos e produtos afins. Trabalhou activamente na área da política de formação de preços, comparticipação e distribuição de genéricos na Europa. Publicou cerca de 60 artigos em revistas da especialidade, obteve financiamento para investigação superior a 1,3 milhões de euros e apresentou comunicações em mais de 100 congressos. É membro do Conselho Editorial de múltiplas revistas. Viveu e trabalhou em Inglaterra, França, Alemanha e Escócia.

superior ao PR. No entanto, se este sistema for acompanhado por uma redução de preço dos medicamentos de marca para o nível do PR, não existe diferença na parte não comparticipada entre medicamentos de marca e genéricos e o sistema não contribui para o desenvolvimento do mercado destes últimos. Existem em Portugal provas desta estratégia de preços por parte das empresas de medicamentos de marca, no contexto de um sistema de PR.

O SPR português é aplicado aos medicamentos para os quais existem genéricos no mercado, mas exclui medicamentos de marca protegidos por patente. Isto significa que os médicos podem receitar um medicamento patenteado com uma indicação terapêutica idêntica à do genérico que não é abrangido pelo SPR.

COMPARTICIPAÇÃO

Em 2000, a procura de medicamentos genéricos foi incentivada por um aumento de 10% da taxa de comparticipação, uma medida que foi abolida em Outubro de 2005.

INCENTIVOS PARA OS MÉDICOS

Em termos gerais, os médicos são pouco incentivados a receitar medicamentos genéricos. Desde 2002, os médicos devem prescrever medicamentos pela sua denominação comum internacional, para os quais existam equivalentes genéricos, embora tenham a liberdade de adicionar uma denominação comercial ou o nome de um titular da autorização de introdução no mercado. Os médicos podem consultar o “Guia dos Medicamentos Genéricos”, o sítio do INFARMED. O INFARMED desenvolveu igualmente bases de dados que permitem aos médicos comparar preços dos medicamentos.

INCENTIVOS PARA OS FARMACÊUTICOS

Desde 2002, é permitida aos farmacêuticos comunitários a substituição de medicamentos de marca por genéricos. Se o médico efectuar a prescrição pela denominação comum internacional, o farmacêutico deve dispensar o medicamento genérico mais barato disponível. Se o médico emitir uma prescrição pela denominação comum internacional, seguida de uma denominação comercial, o farmacêutico pode substituir o medicamento por um genérico, caso o médico permita essa substituição. No entanto, a margem comercial da Farmácia é uma taxa única de 18,25%, desde Fevereiro de 2007. Isto significa que, em termos absolutos, os medicamentos mais dispendiosos libertam uma margem maior.

INCENTIVOS PARA OS UTENTES

O Governo levou a efeito nos média campanhas vocacionadas para os utentes, para além dos médicos e farmacêuticos, visando incentivar o consumo de medicamentos genéricos. Estas campanhas parecem ter contribuído para aumentar a procura de genéricos.

A EXPERIÊNCIA EUROPEIA

Uma análise comparativa das políticas dos medicamentos genéricos realizada em 11 países da União Europeia indica que a indústria de medicamentos genéricos apenas terá capacidade para implementar e manter uma política de preços competitivos

se lhe for garantido um volume elevado do mercado farmacêutico português. Este volume elevado depende de políticas do lado da procura que incitem os médicos a receitar, os farmacêuticos a dispensar e os utentes a utilizar medicamentos genéricos.

A procura de medicamentos genéricos tem sido impulsionada por medidas de política que incentivam os médicos a prescrever por denominação comum internacional e os farmacêuticos a dispensarem o genérico mais barato quando os médicos receitam por denominação comum internacional. Esta procura pode ser ainda intensificada, sensibilizando os estudantes de medicina para receitarem por denominação comum internacional durante o respectivo curso, como acontece no Reino Unido. Em alternativa, pode recomendar-se aos médicos que receitem medicamentos de baixo custo, salvo se for necessário um medicamento de marca mais dispendioso por razões terapêuticas.

Os farmacêuticos devem receber uma remuneração que não os penalize financeiramente por dispensarem medicamentos genéricos. Portugal deve reflectir sobre a introdução de um sistema de remuneração aos farmacêuticos que, em termos financeiros seja neutra ou favoreça o fornecimento de medicamentos genéricos. Na Alemanha, por exemplo, os farmacêuticos podem reter 30% da diferença de preço entre o medicamento genérico e o de marca. Em França, os farmacêuticos têm direito a descontos superiores sobre os medicamentos genéricos do que sobre os de marca.

Portugal deve incentivar os utentes a procurarem medicamentos genéricos. O Governo deve ponderar reintroduzir os incentivos financeiros que aumentaram em 10% a taxa de comparticipação dos medicamentos genéricos. Poderá ser igualmente útil educar o público relativamente à economia potencial que advém da utilização de medicamentos genéricos.

CONCLUSÕES

O desenvolvimento do mercado português de medicamentos genéricos tem sido basicamente impulsionado por políticas do lado da oferta. A fim de apoiarem a expansão adicional do mercado, os decisores políticos devem fortalecer medidas do lado da procura, incitando os médicos a prescrever, os farmacêuticos a dispensar e os utentes a utilizar medicamentos genéricos.



Pode Confiar!



www.infarmed.pt/genericos

BIBLIOGRAFIA

Directiva 2004/27/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 31 de Março de 2004, alterando a directiva 2001/83/CE que estabelece um Código Comunitário relativo aos medicamentos para uso humano. Jornal Oficial das Comunidades Europeias L 136/34-57 • INFARMED (Autoridade Nacional do Medicamento e Produtos da Saúde). Dados comerciais. Lisboa: INFARMED, 2008, (disponibilizados a 16 de Setembro de 2008, em <http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED>) • Barros PP, de Almeida Simoes J. Portugal: health system review. Health Systems in Transition. 2007;9:1-140 • Portela C, Pinto M. Reference pricing as a competition trigger on the Portuguese pharmaceutical market. Oral presentation at the 9th Conference of the Portuguese Association of Health Economics. Coimbra, November 22, 2005 • Pinto CG, Teixeira I. Pricing and reimbursement of pharmaceuticals in Portugal. Eur J Health Econom. 2002;3:267-70 • INFARMED. Boletim Infarmed Notícias n.º 19. Lisboa: INFARMED, 2006. (disponibilizado a 19 de Setembro de 2008, em http://www.infarmed.pt/infarmed_noticias/infarmed_noticias_01_02_2006.pdf) • imoens S, De Coster S. Sustaining generic medicines markets in Europe. J Generic Med. 2006;3:257-268.