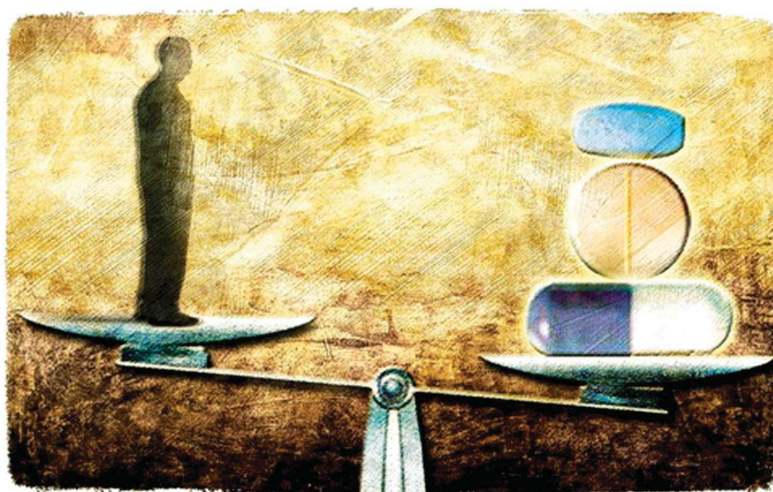


## Ce ascunde creșterea de două cifre a pieței farmaceutice

### *Ce ascunde creșterea de două cifre a pieței farmaceutice*

Răzvan MUREȘAN



Creșterea pieței farmaceutice cu 35% în valoare după primele șase luni, cea mai mare din ultimii cinci ani, e cel puțin șocantă, cât timp minusurile de două cifre sunt curente în aproape toate domeniile. Cum se explică și ce ascunde această creștere?

"Prin creșterea de o treime de la mijlocul anului, față de perioada similară a anului trecut, companiile producătoare de medicamente și-au rezolvat marjele de profit planificate pe un întreg an, după numai șase luni." Declarația venită în exclusivitate pentru BUSINESS Magazin îi aparține președintelui Casei Naționale de Asigurări de Sănătate, Nicolae Lucian Duță. Practic, șeful CNAS ridică mînea la filele producătorilor de medicamente, iar replica lor vine pe tonuri diferite.

Dragoș Damian, CEO al Terapia-Ranbaxy și președintele Asociației Producătorilor de Medicamente Generice din România, observă că sunt două laturi distincte ale problemei: „Președintele Duță folosește termenul de producători la modul general.

Eu cred că trebuie să facem distincția între producătorii de originale (medicamentele inovatoare, aflate sub protecția brevetului) și cei de generice (doctoriile disponibile la prețuri mai mici, ieșite de sub patent, cu același efect terapeutic) ca și creștere în piață“. Damian explică, în acest sens, că piața de originale a avut un ritm de creștere în primul semestru al lui 2010 de 50%, în timp ce piața de generice a crescut numai la jumătate (cu 20-22%), dar nu pe seama măririi volumelor existente, ci din lansarea unor produse noi.

Ca diferență dintre producătorii de doctorii scumpe și ieftine, ca volume și valoare, România e undeva în linie cu alte piețe, chiar dacă estul Europei mizează mai mult pe generice pentru echilibrarea cheltuielilor. Însă Damian insistă pe faptul că piața genericilor a scăzut cu 15% în volum și 18% în valoare din iulie 2008 până în decembrie 2009, ceea ce ar dovedi că reglementările pe care le-au impus CNAS și Ministerul au lovit în medicamentele ieftine

și că de fapt creșterea din primul semestru nu ar fi tocmai relevantă. Șeful genericelor vorbește despre un „animal ciudat“ pe care l-a construit criza din cauză că farmaciile nu au fonduri, deci tind să ia bani vânzând medicamente mai scumpe. „Nu e de fapt problema medicilor sau a farmaciștilor sau a unui abuz din partea vreunei companii, ci e pur și simplu o alternativă de a se finanța“, conchide Damian.

Scăderea din 2008 până la sfârșitul anului trecut este explicabilă și în opinia lui Marian Pană, business unit director Cegedim Romania, prin faptul că plaja de prețuri a migrat către produse scumpe, întrucât se încearcă asigurarea a cât mai mulți bani gheață din vânzările către pacienți. Farmaciștii recunosc situația, care ilustrează clar nevoia imediată de numerar, cât timp plățile de la CNAS pentru medicamentele gratuite și compensate se fac după mai bine de șase luni.

De cealaltă parte, Sorin Popescu, corporate affairs director al Amgen și vicepreședintele Asociației Producătorilor Internaționali de Medicamente, care grupează 22 de companii de medicamente originale, refuză să comenteze afirmațiile șefului CNAS, cum că obiectivele pe un an ale producătorilor de originale s-au îndeplinit deja la șase luni și spune că scopul asociației nu se referă la alinierea la niște planuri comerciale. „Planul general al companiilor de medicamente inovatoare e să crească accesibilitatea pacienților la tratamentele care salvează vieți, care îi țin în viață mai mult timp și care le acordă un confort mai mare.“

Pe de altă parte însă, susține Popescu, există exporturi paralele din ce în ce mai mari de produse farmaceutice, care sunt contabilizate ca vânzări în țară, ceea ce nu e de fapt adevărat. „Ceea ce pot să vă spun despre aceste cifre e faptul că ele sunt doar

pe hârtie. Vorbim, de fapt, despre înregistrări de facturi, nu sunt încasări. Banii pentru vânzările pe piața internă ar fi trebuit să vină după șase luni, dar ei nu vin nici după nouă.“ Mai exact, vicepreședintele ARPIM susține că, întrucât prețul de vânzare al medicamentelor la noi în țară este la nivelul minim european, multe dintre doctoriile importate iau drumul altor meleaguri, unde sunt vândute la prețuri mai mari și deci nu pot fi luate în calcul la creșterea reală a pieței românești. „Acea cifră e reală ca importuri în România, dar nu e reală ca vânzări în țară.“

Replica reprezentantului genericelor e ca afirmația lui Popescu e falsă. Dragoș Damian spune că plusul de ansamblu al pieței de 35% este real: „Nu este o creștere pe exporturi paralele, ci una reală. În condițiile în care în volum piața totală a crescut doar cu 12%, este evidentă o migrare a consumului către medicamente scumpe“.

Datele Cegedim, companie de cercetare și studii de piața specializate pe zona farmaceutică, relevă că piața totală de medicamente a câștigat în volum 12,6% în prima jumătate a lui 2010, față de perioada similară a anului trecut. Cât despre pierderile de circa 15% acuzate mai devreme de Damian pentru 2009, ele au fost cauzate în primul rând de introducerea prețului minim european pentru medicamente.

Potrivit raportului Cegedim, scăderea ponderii spitalului la 9,4% în valoare din totalul cheltuielilor cu medicamentele confirmă starea „de avarie“ a acestui segment, iar situația este mai mult decât îngrijorătoare, în condițiile în care media europeană este în jur de 20-25%. Fiindcă atât timp cât spitalele nu mai au fonduri, pacientul trebuie să plătească medicamentele din propriul buzunar, fără să mai conteze dacă e internat sau se tratează acasă.