

## Genéricos: é possível ir mais longe?

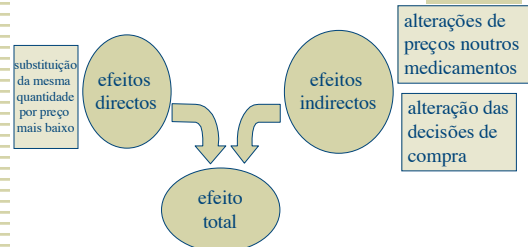
Pedro Pita Barros  
Faculdade de Economia  
Universidade Nova de Lisboa

## Desafio proposto:

- ◆ Quais os limites?
- ◆ Que futuro?
- ◆ Que impacto sobre os custos totais com medicamentos?
- ◆ Todas estas questões partilham uma dificuldade básica: como avaliar o efeito dos genéricos?

- ◆ Menos simples do que parece
- ◆ obriga a uma identificação clara dos efeitos presentes
- ◆ e a uma sua quantificação
- ◆ só depois se poderá responder de forma correcta

## O que se passa então?



## o que vemos referido?

- ♦ referências à quota de mercado nos genéricos
- ♦ referências à diferença de preços entre os medicamentos genéricos e os medicamentos de marca
- ♦ contas sobre poupanças de custos
- ♦ Mas como devemos “ler” esses indicadores?

## Efeitos directos

- ♦ é o que estamos mais habituados a ver
- ♦ forma simples - quanto custariam as mesmas quantidades que são hoje consumidas como genéricos se fossem medicamentos de marca
- ♦ significa também que quanto maior a quota de mercados dos genéricos maior o seu impacto

- ♦ Mas isto ignora os efeitos indirectos
- ♦ Mais correcto, para avaliar efeito em termos de impacto sobre custos - comparar despesa actual, com as novas medidas, com a despesa que *teria ocorrido* se nada tivesse sido feito
- ♦ Ou seja, comparar com previsão na ausência da política seguida

## efeitos indirectos

- ♦ pela entrada de genéricos, pressão para os medicamentos de marca baixarem o seu preço
- ♦ especialmente verdade no caso de os genéricos serem de facto um “substituto perfeito” dos medicamentos de marca

## efeitos indirectos

- ◆ esta pressão implica
  - menores preços nos medicamentos de marca
  - aproximação dos preços dos medicamentos de marca aos preços dos medicamentos genéricos
  - preço dos medicamentos mais próximo dos seus custos
  - compatível com qualquer quota de mercado dos genéricos!!
  - custos globais com medicamentos menores

## efeitos indirectos

- ◆ Mas situação alternativa - alguns consumidores (sejam médicos a prescrever ou consumidores a comprar) continuam fieis aos medicamentos de marca
- ◆ estes podem concentrar-se nestes consumidores, e subir preços
- ◆ genéricos concorrem nos restantes

- ◆ resulta como implicação
  - preços dos medicamentos de marca e dos genéricos afastam-se
  - quota de mercado dos genéricos aumenta
  - custos totais têm evolução incerta, dependendo da importância dos consumidores “fieis”
- ◆ realidade portuguesa - indica como mais provável a primeira situação

- ◆ ou seja, benefícios dos genéricos não são apenas substituição de uns medicamentos por outros mais baratos
- ◆ genéricos podem afectar o próprio equilíbrio de mercado - em concreto, fazer descer o preço dos outros medicamentos
- ◆ efeito que não é capturado pela quota de mercado que têm

- ♦ além disso, no mercado português, a introdução dos preços de referência potencia um maior papel deste efeito
- ♦ torna porém difícil distinguir nos dados o que é efeito de alteração de sistema de comparticipação do que é efeitos dos genéricos

- ♦ valores do Infarmed, disponíveis no seu *site*, apresentam a comparação com uma hipotética situação caso não tivesse ocorrido mudança de política:
  - poupança de 21 milhões de euros para os utentes
  - poupança de 71 milhões de euros para o SNS

- ♦ esta comparação *per se* não permite perceber qual a contribuição de cada efeito
- ♦ mas é o tipo de comparação correcta - comparar apenas com o passado teria o problema de não reflectir outros factores subjacentes à evolução dos gastos com medicamentos

## efeitos indirectos

- ♦ Mas não se tem ainda a história toda
- ♦ até porque uma parte substancial do crescimento da despesa com medicamentos não tem sido via factor preço,
- ♦ e sim via factor volume
- ♦ o que nos leva ao outro efeito indirecto

## efeito indirecto

- ♦ alteração do comportamento de consumo:
  - com preços mais baixos, médicos podem prescrever mais e/ou doentes com maiores restrições financeiras podem respeitar mais as prescrições
  - em qualquer dos casos, preço mais baixo pode significar maior consumo

- ♦ se o preço mais baixo, for apenas nos genéricos, estes deveriam ver a sua quota de mercado aumentar
- ♦ se for um efeito de mercado, com todos a baixarem os seus preços, esse ganho de quota de mercado pode ser pouco expressivo

- ♦ mas se aumenta o consumo, então os custos totais não baixam tanto, e podem ser um mau indicador para os ganhos dos genéricos
- ♦ pois se o padrão de prescrição se altera, abrangendo agora situações que dantes eram objecto doutras opções, podem ter-se ganhos de saúde, que não são quantificados na evolução dos custos

- ♦ implica também que avaliar os ganhos dos genéricos olhando para quanto custaria comprar as embalagens consumidas se fossem medicamentos de marca leva a uma sobre-estimação dessas poupanças
- ♦ como temos por um lado sub-estimação de efeitos e por outro sobre-estimação, se utilizadas regras simples, exige-se uma análise mais cuidada

## De qualquer modo

- ♦ uma política bem sucedida, no sentido de baixar custos, por utilizar a possibilidade de consumo de genéricos não pode ser avaliada apenas pela quota de mercado
- ♦ olhar para custos totais é melhor, mas ainda susceptível de ser inexacto se for houver ajustamento no modo de prescrição
- ♦ olhar para vários factores ao mesmo tempo

- ♦ Infelizmente, não tenho essa análise para dar
- ♦ Apenas referir que dos vários documentos e notícias existentes se pode pensar que
  - a) existe efeito directo, embora não tão forte como se poderia esperar
  - b) parece existir efeito indirecto, via preço dos concorrentes
  - c) não é claro o que se passa com o segundo efeito indirecto

## que limites e que futuro?

- ♦ ainda existe margem para um maior efeito de substituição - dispersão de preços dentro da mesma classe terapêutica ainda relevante
- ♦ no efeito indirecto - a mesma dispersão de preços sugere que talvez ainda haja algum ajustamento de mercado a realizar-se - até potenciado pelo sistema de preços de referência
- ♦ no segundo efeito indirecto - temos de esperar pelos valores de consumo em volume

## só para ter alguns números meus:

- ♦  $(p_{max} - p_{min})/p_{médio}$  é cerca de 30% menor, em média, quando existe concorrência de genéricos.
- ♦ estar ou não abrangido por preços de referência não parece ser relevante para a dispersão de preços - reforça a ideia de papel dos genéricos, mas se calhar ainda é cedo para encontrar algo dos preços de referência
- ♦ o preço de venda ao público é claramente inferior nos genéricos - média não anda longe de 20% mais baixo

## Que concluir?

- ◆ quota de mercado é mau indicador de sucesso ou falhanço (só válido em certas condições)
- ◆ se o esquecermos ainda temos que tratar um pouco mais os dados para perceber a realidade
- ◆ outros canais potenciais de ganho - outros preços; padrão de consumo

- ◆ Julgo que há ainda espaço para ganhos
  - efeitos directos de substituição
  - efeitos via preços de mercado dos outros medicamentos (bem, desde que não se venham a verificar situações de conluio ou cartel tácito)
  - efeitos padrão de consumo (?)
- ◆ Mas pelo menos não houve um desastre nacional com a nova política!!

## Indústria!

- ◆ Finalmente, e a indústria?
  - tem-se que adaptar
  - num mercado moderno, cópia ou genérico é a mesma coisa - excepto se se procurar protecção do Estado
  - realização de investigação autónoma para inovação de produto não existe realmente
  - investigação de inovação de processo é estimulada pela existência de concorrência

## Finalmente, a indústria!

- ◆ a conclusão mais segura:
  - dentro de 10 anos as empresas que estarão no mercado serão provavelmente diferentes das que vemos hoje
  - o bom funcionamento do mercado só pode favorecer as melhores, e com isso os consumidores
- ◆ Mas estou disposto a considerar seriamente argumentos contrários!
- ◆ Globalmente, genéricos são mais oportunidade que ameaça; ainda assim, alguns podem perder