

# VANTAGEM ECONÓMICA DOS GENÉRICOS

*Pedro Pita Barros*  
*Doutor em Economia*

## EFEITOS DIRECTOS

O tema proposto para este texto é o da vantagem económica dos medicamentos genéricos. Aparentemente, este é um assunto de tratamento fácil, dado que um medicamento genérico, sendo do ponto de vista técnico um substituto perfeito do medicamento original, tem um menor preço. Assim, a substituição de um consumo de medicamento de marca por um genérico terá óbvias vantagens económicas para utentes e para o Serviço Nacional de Saúde – para um mesmo benefício, tem-se um menor custo. Esta vantagem económica dos genéricos é reforçada, no caso dos utentes, pelo sistema de preços de referência. O sistema de preços de referência assenta no princípio de uma comparticipação de valor fixo por parte do Serviço Nacional de Saúde, sendo a parte do preço que excede esse valor fixo paga pelo utente. Daqui decorre que se o medicamento de marca tiver um preço superior, para um valor de comparticipação comum, implica também um maior encargo absoluto dos utentes quando adquirem medicamentos de marca face à alternativa do genérico.

Poderia pensar-se que para o utente, desde que a comparticipação seja dada pelo Serviço Nacional de Saúde, seria quase irrelevante utilizar um genérico ou um medicamento de marca. Claro que se a comparticipação for total, e o utente nada pagar no momento de utilizar o medicamento, nesse momento não há vantagem económica directa do genérico, e o problema está então nos níveis de comparticipação oferecidos pelo Serviço Nacional de Saúde. Esta visão é errada, porém. Uma vez que o Serviço Nacional de Saúde é financiado sobretudo por impostos pagos por todos os contribuintes, preços mais elevados, mesmo que não sejam pagos no momento de necessidade, terão que ser pagos através de mais impostos (ou por diminuição de outras prestações sociais ou de outras despesas públicas). No final, feitas as contas todas, o cidadão, enquanto contribuinte e utente, estaria a pagar mais. Aliás, é para evitar o excesso de consumo que onera todos os cidadãos que existe a comparticipação por parte dos utentes.



*Doutor em Economia.*

*Professor Catedrático da Faculdade de Economia,  
Universidade Nova de Lisboa.*

*Outros cargos:*

*Presidente do comité do Arrow Award in Health Economics.*

*Presidente da Associação Portuguesa de Economia da Saúde.*

*Editor do International Journal of Health*

*Care Finance and Economics.*

*Membro do corpo editorial das revistas Health Economics,*

*Health Care Management Science and Portuguese*

*Economic Journal.*

*Research Fellow do Centre for Economic Policy Research*

*(London) (desde 1994).*

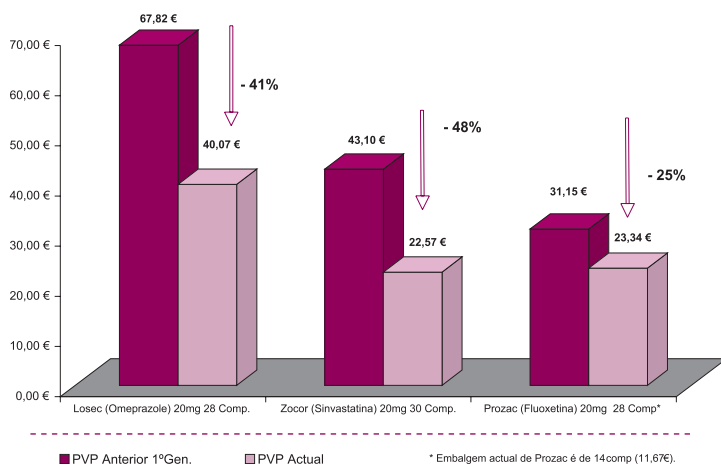
*Mais detalhes em:*

*<http://ppbarros.fe.unl.pt/investigacao/cv.htm>*

## EFEITOS INDIRECTOS: PAPEL DA CONCORRÊNCIA

Contudo, esta visão imediata é incompleta, já que ignora efeitos indirectos que são importantes. Desde logo, a existência de medicamentos genéricos exerce uma pressão descendente sobre os preços dos medicamentos de marca, beneficiando também os utentes que mantêm o seu consumo do medicamento de marca. A existência deste efeito encontra-se já documentada. O gráfico seguinte apresenta três exemplos simples desse efeito, pois o preço do medicamento de marca desce de forma acentuada face ao período antes da entrada do primeiro genérico no mercado, mesmo tendo em atenção que no período em causa (a última década), ocorreram descidas administrativas de preços, nomeadamente nos últimos anos. Contudo, as medidas administrativas foram responsáveis apenas por menos de metade do decréscimo de preço.

Gráfico: Preços antes e depois dos genéricos



Fonte: Infarmed e DGAE

## EFEITOS INDIRECTOS: ADESÃO À TERAPÊUTICA E PADRÃO DE PRESCRIÇÃO

Outros dois efeitos potenciais associados com os medicamentos genéricos são um aumento da prescrição por o preço do genérico ser mais baixo que o preço do medicamento de marca e um aumento da adesão à terapêutica por parte de doentes com condições crónicas que envolvam o tratamento com recurso a medicamentos e havendo a possibilidade de optar por genéricos. Qualquer um destes dois efeitos vai no sentido de uma maior despesa global em medicamentos. Apesar desse (eventual) aumento da despesa não se pode inferir que seja um efeito negativo do ponto de vista económico. A mera evolução da despesa não é a melhor forma de avaliar o impacto dos medicamentos genéricos no sistema de saúde e na saúde da população. Uma maior adesão à terapêutica terá um impacto positivo sobre a saúde da população, além de a prazo ser frequentemente argumentado que produz menores custos para o sistema de saúde como um todo.

Já a maior prescrição que possa ser originada pode ser, ou não, vantajosa do ponto de vista social. Se corresponder a um maior

acesso ao medicamento de uma camada da população que dele necessitava, será provavelmente um efeito positivo. Se pelo contrário corresponder unicamente a prescrição não justificada pela necessidade de cuidados de saúde, será naturalmente um efeito negativo. No nosso actual estado de conhecimento sobre os padrões de prescrição de medicamentos, não podemos distinguir entre os dois efeitos. Contudo, informação, relatada frequentemente por quem trabalha nas farmácias, aponta para que os aspectos de acesso ao medicamento por franjas mais carenciadas da população sejam importantes. A confirmar-se, será mais um efeito favorável dos medicamentos genéricos. Para além deste tipo de evidência, é de não esquecer que outros elementos influem no padrão de prescrição, como o esforço de informação à classe médica desenvolvido pela indústria farmacêutica e o próprio nível de comparticipação que é dado (e que no caso de ser muito elevado, desresponsabiliza o médico e o utente das implicações de custos que as suas decisões têm). Poderia ainda pensar-se em efeitos sobre os esforços de investigação e desenvolvimento, embora aqui o argumento seja fraco já que o período de patente se destina precisamente a conceder o retorno desse investimento às empresas que introduzem medicamentos novos no mercado, por um lado, e o mercado português é irrelevante em termos de definição das estratégias de criação de novos produtos das companhias farmacêuticas, por outro lado.

## CONCLUSÃO

Em suma, os genéricos apresentam, do ponto de vista económico, vantagens e desvantagens. Embora as primeiras tendam dominar, a verdade é que ainda não temos uma quantificação precisa de todos os efeitos, nomeadamente os efeitos indirectos associados com adesão à terapêutica e padrão de prescrição. Apesar disso, a presunção de uma vantagem económica global dos medicamentos genéricos resulta de a) os primeiros efeitos, de substituição e redução de preço dos medicamentos de marca, serem normalmente de magnitude relevante; b) o efeito de adesão à terapêutica ser considerado importante com base em observações casuísticas; e c) a desvantagem apontada, excesso eventual de consumo, ser provavelmente mais dependente do nível de comparticipação atribuído e dos esforços de informação (marketing) e não apenas do preço que o genérico tem.



**Pode Confiar!**



**infarmed**

Autoridade Nacional do Medicamento  
e Produtos de Saúde I.P.

[www.infarmed.pt/geneticos](http://www.infarmed.pt/geneticos)