

Su información

¿En calidad de qué o en representación de quién participa en esta consulta pública? *

Asociaciones sectoriales

Nombre completo (del particular o de la institución representada)*

Anónimo

¿Desea publicar el nombre junto a su respuesta o mantenerlo confidencial (en cuyo caso se publicará como respuesta anónima)?*

Confidencial

E-mail de contacto (se mantendrá confidencial)*

Breve justificación del interés del particular o de la institución por el sector de la comercialización y distribución mayorista de medicamentos dispensables a través de oficinas de farmacia en España (máximo 150 palabras) *

La entidad tiene representatividad en el sector de la distribución mayorista de medicamentos y productos de parafarmacia, colaborando frecuentemente con la administración.

Comercialización de medicamentos originales, genéricos y biosimilares

¿Tiene un papel suficiente la evaluación económica en la actualidad en las decisiones de financiación y precio de medicamentos originales protegidos bajo patente?

NS/NC

¿Compiten los medicamentos originales (sin patente) y genéricos en un terreno de juego nivelado? ¿Son necesarios incentivos al fomento de genéricos? Si es así, ¿qué tipo de incentivos?

NS/NC

¿Compiten originales (sin patente) y biosimilares en un terreno de juego nivelado? ¿Son necesarios incentivos al fomento de biosimilares? Si es así, ¿qué tipo de incentivos?

NS/NC

¿Es adecuada la fijación de precios de genéricos/biosimilares inicialmente, cuando entran al mercado, con respecto al precio del original de referencia? ¿Sería mejor o peor su determinación mediante otras alternativas? Por favor, en su respuesta precise si se refiere a genéricos, a biosimilares, o a ambos.

NS/NC

¿Desde el punto de vista de la competencia, qué ventajas e inconvenientes tiene el sistema de precios de referencia y de agrupaciones homogéneas? Por favor, en su

respuesta especifique si se refiere al sistema de precios de referencia o al de agrupaciones homogéneas.

NS/NC

¿Considera que sería conveniente reformar el sistema de precios de referencia y de agrupaciones homogéneas? Si es así, ¿en qué sentido?

Consideramos conveniente su reforma, y así se ha puesto de manifiesto al Ministerio de Sanidad en todas las consultas previas o trámites de audiencia a las órdenes de precios de referencia.

Entre otros aspectos, el sistema actual provoca que los mayoristas no dispongan de tiempo suficiente para una rotación de stocks ante las bajadas de precios, debiendo incurrir en pérdidas.

Además, el actual sistema no garantiza suficientemente la efectiva comercialización de los medicamentos tomados en consideración para el establecimiento del precio de referencia, el precio menor, o el precio más bajo, lo cual provoca distorsiones y problemas de abastecimiento.

¿Hay mecanismos de flexibilidad de precios suficientes para garantizar que medicamentos de alto valor terapéutico no abandonen el mercado por falta de rentabilidad una vez expire su patente y se incluyan en el sistema de precios de referencia o agrupaciones homogéneas?

NS/NC

¿Qué ventajas e inconvenientes plantea el sistema de precios notificados?

Gran dificultad en la implementación práctica del modelo. En la actualidad ya hay otros mecanismos que han demostrado funcionar correctamente para ajustar los precios de los medicamentos no dispensados a cargo del SNS.

Distribución mayorista y minorista de medicamentos de uso humano a través de oficinas de farmacia.

¿Resulta adecuado el sistema actual de retribución a la distribución mayorista de medicamentos? Por favor, explique por qué resulta, o no, adecuado el sistema de retribución y, en caso de no serlo, qué alternativas podrían utilizarse.

El actual sistema de retribución presenta algunos desajustes, especialmente en la distribución de medicamentos con precios muy bajos (cuyo coste logístico es elevado, pero determinan una retribución al mayorista de apenas unos céntimos)

Para intentar corregir estos desajustes, esta entidad en varias ocasiones o consultas públicas ha reclamado un margen mínimo para los medicamentos baratos, al igual que hay uno máximo para los medicamentos caros.

¿Resulta adecuado el sistema actual de retribución a la distribución minorista de medicamentos a través de oficinas de farmacia? Por favor, explique por qué resulta, o no, adecuado el sistema de retribución y, en caso de no serlo, qué alternativas podrían utilizarse.

NS/NC

En relación con la dispensación de medicamentos, ¿qué servicios añadidos ofrecen, o podrían ofrecer, los farmacéuticos a los consumidores en las oficinas de

farmacia?

NS/NC

¿Qué ventajas e inconvenientes tendría la implantación de un sistema de devolución o retorno (tipo “clawback”) para que parte de los descuentos obtenidos en la cadena de distribución del medicamento se trasladen al SNS?

Los descuentos del mayorista no promueven la venta de un medicamento frente a sus competidores, lo que sería contrario a la ley de garantías.

Son, por el contrario, una herramienta de gestión para las empresas mayoristas así como un argumento competitivo.

Introducir una fórmula de clawback no sólo sería técnicamente inviable (hay descuentos comerciales, financieros, campañas, bonificaciones, rappels...) si no que restringiría la competencia y favorecería el ofrecimiento a las farmacias de otros incentivos menos transparentes.

¿Qué ventajas e inconvenientes plantea la integración vertical entre las distribuidoras mayoristas de medicamentos y las oficinas de farmacia? En este sentido, ¿cómo ve la prohibición de integración vertical que impone la regulación, salvo en aquellas cooperativas o sociedades de distribución que cumplan ciertos requisitos, entre los que se encuentran que fueran fundadas antes del 28 de julio de 2006?

Esta entidad sostiene que la participación de las farmacias en las empresas de distribución no altera la competencia.

De hecho, el mercado español está dominado por Cooperativas integradas por farmacéuticos y hay plena competencia entre ellas.

No compartimos, por tanto, la necesidad de la prohibición de integración vertical que se estableció en la reforma de la Ley de Garantías.