

Su información

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

Consumidores-pacientes

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) *

Ser usuario intensivo de servicios de farmacia

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?

Absolutamente, sí.

¿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?

No se requieren incentivos. Lo que se requiere es formación a los médicos para que receten por principio activo, no por nombres comerciales. Y permitir a las farmacias elegir la casa de genéricos que, bajo su conocimiento, crean más conveniente.

¿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?

No. Los biosimilares juegan en ventaja, pues son medicamentos cuyo proceso de obtención y estudio son infinitamente más caros que los medicamentos clásicos. No se requieren incentivos de ningún tipo, se requiere endurecer las patentes, de lo contrario no habrá más investigación.

¿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.

Que los medicamentos financiados tengan que reducir su precio porque un laboratorio X

que no vende ni un 0,01% del consumo de dicho medicamento, decide bajarlo más, es absurdo. Todo el sistema de fijación automática de precios es ridículo. Necesita una baremación.

¿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.

El sistema en sí no tiene sentido. El caso más flagrante son las estatinas, para cuyo precio de referencia se tomó basándose en la presentación más barata en cuanto a €/mg de medicamento y se hizo una extrapolación para estipular el precio de las demás presentaciones. Es ridículo.

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

Requiere de baremación según cuota de mercado.

¿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?

No. Y de hecho esta ocurriendo que medicamentos excesivamente baratos dejan de poderse comprar, porque los laboratorios dirigen la producción a otros países donde su beneficio es mayor y ajustan al máximo su distribución en España.

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

Que nadie tiene ni p... Idea de cómo funciona.

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.

Sí, es adecuado. No necesita más retribución. Todo lo que necesitan ya lo consiguen a través de sus socios en el caso de cooperativas mediante cuotas, o mediante cargos por servicio.

¿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.

Sí, es adecuado. Tras muchos años de bamboleos, por fin hay una estabilidad en cuanto a la retribución esperada. Y aunque existen farmacias con una rentabilidad muy ajustada, existen mecanismos compensatorios suficientes.

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

Las farmacias están muy desaprovechadas para todo lo que podrían ofrecer a la sociedad:

- Deshabitación tabáquica
- Controles analíticos rápidos
- Permitir a las farmacias mayor compenetración con los centros de salud, cosa que impiden muchos enfermeros, para aliviar la presión sobre los mismos.
- Dar más capacidad de decisión al farmacéutico, que para eso ha estudiado 5 años.
- Entrar en planes de formación a la sociedad.

Hay millones de cosas que se podrían dejar hacer a las farmacias y que liberarían de trabajo a los centros de salud.

¿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?

Incidiría muy negativamente en la rentabilidad de las farmacias, haciendo insostenibles muchísimas de ellas que ya, a día de hoy, se mantienen exclusivamente por los sistemas compensatorios, y se traduciría en peor asistencia a la larga.

¿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?

El que una gran cadena o mayorista entre en la farmacia es incompatible con el juego limpio y la competencia. Existiría un conflicto de interés especialmente con los laboratorios, haciendo que muchos llegaran a cerrar. Por no hablar de que habría desequilibrios evidentes en el servicio de éstos en favor de las farmacias de ellos mismos.

Me viene a la cabeza Gran Bretaña o Irlanda, donde esto ocurre. Lugares donde una farmacia particular no tiene nada que hacer y terminan cerrando ante la imposibilidad de trabajar porque, sencillamente, no les sirven producto.