

Su información

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

Distribuidores mayoristas/Operadores logísticos

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) *

[...] es una compañía global de soluciones para el sector salud cuyo core business es la distribución farmacéutica. Queremos formar parte de esta iniciativa con tal de mejorar el sector para todos los agentes que formamos parte.

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?

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?

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?

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.

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.

NC

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

Si:

- Debería incluir plazos de convivencia de precio razonables para garantizar que los agentes, tanto farmacia como distribución, podamos rotar las existencias antiguas y no sufrir depreciación.
- Debería excluirse del cálculo de precio de referencia cualquier medicamento cuya comercialización no sea efectiva

¿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?

Si estos mecanismos existen no se utilizan de forma adecuada ni suficiente.

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

Ventaja: Permite un control de los precios válidos para la SS.

Inconveniente: A día de hoy la venta de un medicamento que tenga 2 precios impacta en todos los actores y en última instancia en el consumidor final. Hay una falta de información para que los agentes, distribución y laboratorio, puedan saber si el precio de una unidad concreta es el comunicado o el financiado lo que imposibilita técnicamente la aplicación del sistema.

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.

No. Que solo exista margen de techo, es una ineficiencia, debería existir también un margen de suelo que evite que un gran número de medicamentos se estén vendiendo con pérdidas.

¿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.

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?

En un contexto de presión de nuestro sistema de salud (acrecentado por la Covid-19

pero también previo a este), las farmacias tienen un papel clave que desempeñar en el acompañamiento y apoyo a los profesionales de la atención primaria. Los farmacéuticos son profesionales de la salud con alto nivel de formación que a menudo tienen un estrecho vínculo con la población local, que les otorga un alto nivel de confianza. La red de farmacias permite multiplicar el acceso de la población a multitud de servicios, descongestionando los centros de atención primaria en esta situación excepcional pero también en nuestro contexto habitual. Son aliados de los médicos, las enfermeras y de todo el equipo sanitario.

Con la formación adecuada, los farmacéuticos pueden administrar con seguridad las vacunas y ayudar a aliviar la presión sobre nuestro sistema de salud, como se está haciendo ya en la actualidad en países vecinos como Francia o Portugal.

Posibles servicios

- Campañas de vacunación
- Pruebas diagnósticas
- Test diagnóstico
- Seguimiento farmacoterapéutico
- Adherencia a los tratamientos

¿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?

No es necesario cambiar el sistema.

El descuento comercial se da por dos motivos:

- Motivación a la farmacia para comprar a un proveedor concreto
- Motivación a la farmacia para optimizar sus pedidos y facilitar la logística del distribuidor

La farmacia considera el descuento adicional como un beneficio y por lo tanto paga Hacienda según el descuento que se le da. Con lo que parte de este descuento ya acaba en la administración.

¿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?

Consideramos que el modelo actual funciona correctamente.