

## Su información

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

Empresas farmacéuticas

**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) \***

Soy farmacéutico, actualmente trabajando en el ámbito de la industria farmacéutica.

Mi interés va más allá del estrictamente particular personal o de la empresa que me emplea. El motivo principal es poder aportar mi visión y opinión personal y que espero sirva de ayuda para poder mejorar el sistema de prestación farmacéutica. Creo que hay mecanismos para ser más eficientes en los productos fuera de patente y poder facilitar el reto de el acceso a las terapias innovadoras al mismo tiempo que se garantiza la sostenibilidad del sistema de salud español.

## 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?**

Es muy mejorable. Hace tiempo que desde el ámbito de la economía de salud se pide una agencia evaluadora tipo HISPAnice.

**¿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?**

La cuota de medicamentos genéricos en España está por debajo de la media de la Unión Europea tanto en volumen como en unidades.

Los medicamentos genéricos no están suficientemente favorecidos, además están sometidos a bajadas de precio continuas a través del sistema de precios de referencia.

El marco regulatorio de los medicamentos genéricos se ha visto modificado constantemente durante los últimos 15 años, incluyendo y quitando diversas medidas de ahorro corto plazistas en periodos de tiempo muy breves. A mi parecer esto ha generado inestabilidad en el sector, ha dañado profundamente la confianza de la industria y ha

tenido impacto negativo en la inversión en desarrollo de genéricos.

El genérico necesita una regulación estable que permita que las empresas de genéricos puedan planificar y consolidarse con unas reglas de juego fijas y pensadas para operar a medio/largo plazo.

El desarrollo íntegro de medicamentos genéricos es de alrededor unos 10 años por producto, consecuentemente parece lógico y necesario que la regulación contemple también un marco estable a largo plazo.

**¿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?**

Hasta que no se permita el switch de medicamento original al biosimilar, estos últimos estarán en inferioridad de condiciones. Existe suficiente información clínica relevante que avala el switch de biológico original al biosimilar.

Como incentivo debe permitirse la prescripción por principio activo de biológicos. El uso de biosimilares debe fomentarse tanto a nivel de facultativo/especialista como en farmacia hospitalaria

**¿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.**

Pese que la bajada no está regulada, siempre acaba siendo mínimo del 40 %. En el caso de los medicamentos genéricos la bajada debería ser libre, es decir en función de mercado, que al final es el mejor regulador.

El caso de los biosimilares es prácticamente irrelevante, ya que el precio de venta nunca acaba siendo el PVL ya que los laboratorios ofrecen descuentos a los hospitales.

**¿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 principal inconveniente que veo al sistema de precios de referencia es que sólo fija el precio máximo PVL y como consecuencia del PVP.

A mi parecer este debería fomentar la competencia entre las empresas farmacéuticas. Otro problema que veo es que el pagador, es decir el estado, no se beneficia de las bajadas de precio adicionales (Descuento sobre PVL) que los laboratorios ofrecen a las farmacias, por lo que tal y como está montado el sistema, el efecto de las medidas de ahorro que se busca no llega en su totalidad al pagador, según mi punto de vista esto genera ineficiencias en el sistema. El estado, como pagador, ya abona el precio PVP a la farmacia, el cual cabe recordar, ya contempla un margen de beneficio para la oficina farmacia, concretamente del 27,9% del PVP). No parece razonable continuar con políticas que sigan erosionando los precios de los medicamentos genérico a través de

sistema de precios de referencia sin antes revisar el actual modelo de descuentos, teniendo en cuenta que el pagador no es el principal beneficiario.

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

Si, se debe favorecer la competencia de las compañías farmacéuticas y que la ley de oferta y demanda regule el precio por debajo del PVL marcado por el precio de referencia. En este sentido también es muy importante fijar los suelos de precios para evitar desabastecimientos.

**¿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?**

Creo que hay que proteger este tipo de medicamentos. No se puede permitir que medicamentos de alto valor terapéutico abandonen el mercado por falta de rentabilidad, el estado debe preveer, tener identificadas y proteger este tipo de especialidades farmacéuticas.

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

No veo ninguna ventaja en los precios notificados. Generan opacidad y falta de transparencia.

## **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.**

Creo que la distribución mayorista hace un gran servicio y debemos estar orgullosos del sistema que hay. El margen es suficientemente bueno para que los mayoristas sean rentables.

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

La oficina de farmacia debe dejar de ser un mero dispensador de medicamentos y empezar a dar servicios de alto valor añadido. En este sentido los colegios profesionales hace tiempo que reclaman poder ofrecer servicios farmacéuticos, tipo atención farmacéutica, administración de vacunas, realización de pruebas diagnósticas, seguimiento farmacoterapético, disponer de historia clínica conjunta etc..

Las oficinas de farmacia de nuestro país deberían poder dar soporte al sistema nacional de salud y entenderse como un centro sanitario que ayude descongestionar la atención primaria.

Como punto negativo, destacaría que el sector está altamente infradigitalizado principalmente debido a la restricción de número de oficinas de farmacia.

Al regular la entrada de nuevas oficinas de farmacias, hace que no se genere la competencia suficiente en el sector. Habría que fomentar la transición digital cuanto antes permitiendo la entrada de farmacias 100% digitales sin necesidad de depender de un establecimiento físico.

**¿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?**

La principal ventaja es que permitiría canalizar parte de los ahorros que busca el SNS. No veo inconvenientes que puedan suponer una amenaza real para la cadena de distribución ya que tal y como hemos comentado anteriormente la legislación ya contempla y garantiza un margen fijo para el mayorista y el minorista en los precios de venta 7,6% del PVF y 27,9% PVP respectivamente.

**¿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?**

En general estoy convencido que el modelo actual genera sobrecostes al sistema es anticuado y depende de una legislación obsoleta que no ha permitido actualizar el sector a las necesidades de los nuevos tiempos.

La integración vertical permitiría ser más eficiente en costes y permitiría beneficiarse de economías de escala, para mí esto es un punto clave sobretodo para la industria del genérico y biosimilar las cuales están fuertemente orientadas a costes.

Respecto a la farmacia minorista, la sobreprotección a la que ha estado sometido el modelo ha acabado generando inequidad y especulación dentro del sector. La regulación actual restringe el número de oficinas de farmacia por habitantes de área de salud y distancia entre establecimientos. También creo que genera grandes ineficiencias además de impedir la libre competencia, repercutiendo negativamente al consumidor final.

El sector necesita actualizarse y digitalizarse para ser más competitivo y eficiente. Creo que una desregulación parcial para fomentar competencia favorecería al consumidor final. Sin embargo en aras de proteger a la salud pública me parece correcto que las farmacias tengan que disponer un Farmacéutico Titular.