

Su información

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

Oficinas de farmacia

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) *

Trabajo en el sector

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?

El valor de los medicamentos tiene varias vertientes. Es verdaderamente lamentable observar como hace como hace 15 - 20 años el Omeprazol era un principio activo q ninguna administración recomendaba ni estaba en ninguna guía terapéutica. Se "perseguía" al medico que lo recetaba. Hoy sin embargo es el recomendado como farmaco de elección. ¿que es lo que ha cambiado?.....el precio. Ahora se lo justifican a los pacientes que hace años se les nego el tratamiento. Actualmente pasa con medicamentos muy innovadores q no se estan recetando y se ponen trabas a su uso por el PRECIO. Dentro de 10 años seran los recomendados.

¿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?

Creo que el mercado actual esta perfectamente. De todas maneras estaria bien que comprendieran q hoy en dia los genericos y los originales tienen el mismo precio en la gran mayoria de los casos. Con lo cual a efectos economicos (q es lo q les interesa a ustedes), es una discusión esteril.

¿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?

Mayores descuentos a las farmacias.

¿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.

Lo que hay q primar es la salud del paciente. Creanme q cuando esten dispensando medicamentos a personas de edad avanzada, la adherencia al tratamiento (que las cajitas sean siempre las mismas) es importante. Si cada poco tiempo les cambias los envases los colores, por mucho q se lo expliques, cometen errores. Ya se q ustedes son muy listos, pero piensen en personas con dificultades cognitivas, pacientes psiquiatricos, con problemas de vista..... lo que tienen q fomentar no es ahorrarse dos duros y generar otro tipo de gastos por errores en la toma de medicamentos. EL PRECIO TIENE UN VALOR EXCESIVO EN LA EVALUACION DE MEDICAMENTOS

¿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.

Es un poco perverso. En muchos casos la solicitud de bajada de precios es por parte de empresas "fantasmas". ¿eso quien lo controla?. Como las famosas subastas de andalucia que luego no tenían suministro cuando ganaban la subasta. ¿se penalizaba?.....

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

Sin duda. Hay q primar la prescripción de medicamentos innovadores y eficaces. Se lo voy a decir claramente. A su familiar mas querido, ¿quiere que le traten con el mejor medicamento o con el mas barato?..... pues no deseé al vecino otra cosa. el primar el precio y bajar el precio de forma continua es un error. Deberian priar la eficacia terapeutica y la innovacion por encima de todo

¿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. en este país se han dejado de comercializar farmacos, que, aunque antiguos, eran eficaces pq el precio era demasiado bajo. Perdidas terapeuticas totalmente irreparables. Que ha ocurrido entonces...que los tratamientos se han derivado a tratamientos mas caros. Asi han conseguido el efecto inverso al deseado de ahorro economico. Eso es lo que pasa cuando tenemos a economistas que no ven mas alla de lo economico las decisiones sanitarias. Y ya se que ustedes son sobre todo economistas.

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

Que llegue cualquiera se tire un farol, arrastre a los farmacos a bajadas de precios.....y al final si no se da un valor justo a un farmaco, su prescripcion su formacion su dispensacion, se desincentiva su uso hacia otras opciones generalmente mas caras y no mas eficaces.

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.

Eso sería lo interesante. Que no se dedicaran a destruir y mas a construir. La camiseta de ultras nos la ponemos todos, pero no se trata de eso. Si tratas de derribar un sistema hay q dar otra opcion con numeros, procedimientos beneficios..... El actual sistema de distribución llega a muchisimos puntos de lo mas remoto de toda España. De forma eficaz y eficiente. Con un gasto limitado..... mejorar..seguro q se puede. Pero si lo quieren cambiar por drones..... pues va a ser q todavia no estamos en esas. Y por cierto...acuerdense de la trazabilidad, las falsificaciones..... la distribución garantiza todo esto.

¿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.

Como les he dicho en el punto anterior, creo q es correcto. Llegan a muchos puntos de forma eficiente. Mantienen condiciones de conservacion, trazabilidad,..... no se me ocurren muchas alternativas por menos precio.

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

Le parece poco 9 servicios al dia entre todos los distribuidores a una farmacia en una poblacion de 100.000 habitantes. Se podrían reducir a la mitad, pero tb se podría decir a los pacientes q su medicamento va a tardar mas. El principal servicio de un almacen de distribucion es la distribucion y lo hacen bien. A las farmacias nos ofrecen servicios añadidos pero seria muy largo enumerar. Participan en la distribucion de material de campañas de sanidad, distribucion de medicacion extranjera para entrega a pacientes en las oficinas de farmacia sin coste alguno ni para sanidad ni para la farmacia ni para el paciente, distribucion sin coste de formulaciones magistrales..... y habria mas, pero largos de enumerar. El problema es q no se ponen en valor y no se conocen. Si lo hiciera otro tipo de empresa eso costaria dinero q repercutiria en el paciente (ya sea mediante pago directo o subidas de impuestos para sufragar los servicios)

¿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?

Que los servicios q dan empeorarían. Y su familiar cuando quiera tener un medicamento quizas no lo tenga por tener mas empobrecido el sistema. Que cuando solicite el paciente un medicamento extranjero q lo tenga q pagar, cuando una administracion tenga q mandar una campaña a las farmacias tenga q pagar el transporte.....Ademas no se para q se andan con sistemas de retorno y eufemismos. Con bajarles el margen ya esta.

¿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?

Creo que no genera ningún problema. Se lo voy a decir de otra manera ¿cuantas quejas han tenido? ¿alguien protesto pq las cooperativas o empresas de distribución de capital no farmaceutico funcionen mal?.....¿que buscan con intentar cambiarlo? ¿que van a conseguir? ¿a quien quieren beneficiar? ¿cuales son las opciones? ¿estan seguros q son mejores? ¿tienen los números hechos?. Les quiero hacer ver en el charco que se pueden meter. ¿se puede coartar a un agente de la cadena de salud de comprar acciones en bolsa de cualquier empresa del sector sanitario?.....habria entonces q prohibir a un medico, enfermero, farmacéutico de tener acciones de una empresa farmaceutica que cotiza en bolsa... o de suministros farmaceuticos.....