

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 oficina de farmacia y conozco los pros y contras de la distribución del medicamento

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?

No debería influir , un medicamento con patente conlleva una investigación y un gasto al margen del precio del mercado y su evaluación

¿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?

Al revés , el genérico debería tener menos margen de error en su formulación que puede llegar a un 20%.

Los medicamentos originales son mucho mejores

¿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?

Si es nivelado ya que son exactamente iguales pero habría que incentivarlos . Si ya cumplió la patente deberían competir a todos los niveles

¿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.

No, siempre entran bajando drásticamente el precio del medicamento con lo que devalúa el valor del medicamento .

Va a llegar un momento que no valga nada y eso aumentará el desabastecimiento en España y las empresas , fábricas y redes comerciales desaparecerán

¿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.

En agrupaciones homogéneas permite que dadas las faltas de medicación que tenemos se pueda sustituir pero llegará un momento que no habrá con que hacerlo al bajar los precios tantas veces

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

Si claro . En que no se puede devaluar un producto que salva vidas .

Hay laboratorios que dejan de fabricar moléculas por qué no tienen margen para dar un producto de buena calidad

¿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 , mantener su precio . La Salud debería pesar más que el dinero , sobretodo en medicamentos oncologicos o inmunoterapicos que son caros pero son importantes para la salud .

También en los baratos que ya la gente duda de lo que llevan . Cada pastilla de paracetamol sale a 0,043 sin contar cartonaje embalaje transporte ...

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

Que es igual para todos

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 conozco la distribución a mayoristas

¿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.

No, el margen de la oficina farmacia ha quedado reducido a la mínima expresión sobretodo en ciertos productos como los pañales o los dietoterapicos , y más después de los descuentos aplicados e impuestos tras los RD que se instauraron como medida urgente hace más de 20 años

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

farmacia?

Consejo Farmaceutico , seguimiento del medicamento , seguimiento de efectos secundarios , spds, polimedicaos ...

que podríamos ofrecer ? De todo , vacunacion, realización de test , servicios sanitarios contratando personas especializadas ya que tenemos una gran red de farmacias , muchos pero ni uno más gratis

¿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 arruinaría a las farmacias y las rurales desaparecerían dejando a mucha gente sin poder tener un establecimiento sanitario cerca y sin medicación

¿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?

Que acabaría con el sistema de farmacias que conocemos en la actualidad