

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) *

Somos una oficina de farmacia tradicional, que damos empleo directo a 7 personas e indirecto a más de 200. De cambiar el modelo habría que despedir al 50% de la plantilla y ningún otro modelo incrementarían el trabajo.

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?

Si, la situación es que como en España tenemos los precios más bajos de Europa los medicamentos se llevan fuera y dejan de fabricar en España por alto coste de personal, generando desempleo

¿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?

Si, ambos tienen las mismas oportunidades, después cada laboratorio marca su política comercial.

¿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?

En oficina de farmacia apenas hay biosimilares, en cambio sí en hospital.

Debería favorecer la entrada de biosimilares en oficina de farmacia

¿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, un descenso tan brusco de precio (40%) no beneficiaba a laboratorio ni farmacia ni paciente

¿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.

Inconveniente de no incluir el mismo principio activo distintas formas farmacéuticas ejemplo comprimido y cápsula

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

Si, agrupándoles solo por principio activo y siendo intercambiables por forma farmacéutica ejemplo cápsula por comprimido

¿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?

Cada vez menos, ya hay precedentes con laboratorio [...] que por este motivo retiró medicamentos en España.

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

Los precios deberían revisarse máximo 1 vez al año, no cada mes

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.

Distribución se lleva un pequeño margen ligado a gran rotación

¿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.

Se debería cuidar más la viabilidad de la farmacia que depende del medicamento, algunos de los problemas actuales son:

1. Venta de medicamentos 90% frente 10% Parafarmacia
2. Precios más bajos de Europa
3. Tratamiento de 1 mes azúcar (metformina) colesterol (simvastatina) y tensión (enalapril) por menos de 5€

4. Impagos en algunas comunidades
5. Bajadas de precio continuas
6. No poder desarrollar servicios a pacientes remunerados de atención farmacéutica

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

Todos los que nos autoricen el colegio y consejo a día de hoy solo son:

1. Spd donde los clientes no lo solicitan
2. Control de peso y tensión en báscula.

¿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?

Muy grave para la viabilidad de las farmacias, tampoco se conseguiría ahorro porque no se compraría con mayor descuento del que se puede quedar en en la farmacia conllevando a pérdida de empleo en farmacias y laboratorios

¿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?

Cuantas más alternativas existan mejor, pero cada vez hay más fusiones y menos oferta, si esto sucediera con las farmacias mucha población quedaría desatendida principalmente en el medio rural